



# Prosta droga do kredytu na własne „M”

Poradnik klienta usług finansowych



**PORADNIK Klienta  
USŁUG FINANSOWYCH**

*Łukasz Reksa  
Joanna Zaleska*

# **PROSTA DROGA DO KREDYTU NA WŁASNE „M”**

Warszawa 2012

 Komisja  
Nadzoru  
Finansowego

**Publikacja została wydana nakładem Komisji Nadzoru Finansowego**

© Komisja Nadzoru Finansowego  
Pl. Powstańców Warszawy 1  
00-950 Warszawa  
[www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)

Warszawa, 2012  
Wydanie I

**ISBN 978-83-63380-06-9**

**Projekt okładki**  
[www.czartart.com](http://www.czartart.com)

**Przygotowanie do druku i druk**  
Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorczyk  
[www.grzeg.com.pl](http://www.grzeg.com.pl)

Niniejsza publikacja wydana została w ramach projektu CEDUR. Informacje w niej zawarte mają wyłącznie charakter ogólny i nie stanowią porady inwestycyjnej.

Urząd Komisji Nadzoru Finansowego nie ponosi odpowiedzialności za wszelkie decyzje inwestycyjne, podjęte przez czytelnika na podstawie zawartych w niniejszej publikacji informacji.

# SPIS TREŚCI

<b>Wstęp .....</b>	<b>5</b>
<b>Zakup nieruchomości.....</b>	<b>7</b>
Rynek pierwotny.....	7
Rynek wtóry .....	10
<b>Kredyt mieszkaniowy – podstawowe informacje.....</b>	<b>12</b>
Pojęcie kredytu hipotecznego .....	12
Rodzaje kredytów hipotecznych .....	13
Koszty w kredytowaniu hipotecznym.....	20
Ryzyko walutowe i spread walutowy .....	22
<b>Rekomendacje ostrożnościowe KNF .....</b>	<b>28</b>
Rekomendacja S .....	28
Rekomendacja T .....	30
<b>Dokąd po kredyt .....</b>	<b>32</b>
Kanały dystrybucji kredytu hipotecznego.....	33
Instytucje parabankowe.....	35
Rachunek powierniczy .....	36
<b>Przed wizytą.....</b>	<b>39</b>
Podstawowa wiedza .....	39
Reklamy i „promocje” kredytów .....	39
Samodzielna analiza potrzeb i sytuacji finansowej .....	40
Internetowe wyszukiwarki/porównywarki kredytów .....	42
Umówienie wizyty w banku .....	44
Przygotowanie dokumentów .....	45
<b>Podpisanie umowy .....</b>	<b>48</b>
Drobny druk .....	48
Prośba o dodatkowe wyjaśnienia .....	48
Czytanie w domu .....	49
<b>Spłata kredytu.....</b>	<b>50</b>
Oferowane udogodnienia.....	50
Problemy ze spłatą i wyjścia awaryjne .....	50
<b>Słowniczek .....</b>	<b>52</b>
<b>Spis tabel i wykresów .....</b>	<b>54</b>



# WSTĘP

Średnia cena transakcyjna metra kwadratowego powierzchni mieszkalnej w Warszawie w czwartym kwartale 2011 r. wynosiła około 7,6 tys. zł, a przeciętne wynagrodzenie netto (na rękę) – ok. 3,5 tys. zł. Oznacza to, że średnio zarabiający mieszkaniec stolicy, odkładając miesięcznie 1/3 pensji, mógłby sobie kupić 50-metrowe mieszkanie po... 30 latach. Trudno czekać do emerytury z zakupem mieszkania... Stąd u większości, przedzej czy później, pojawia się pytanie: czy wziąć kredyt na mieszkanie, czy może lepiej wynajmować je od kogoś i nie zadłużać się na resztę życia?

Przysłowiowe „zamieszkanie na swoim” jest bolączką wielu ludzi, szczególnie młodych małżeństw. I choć obecnie oferowane są kredyty pomagające spełnić marzenia o własnym „M”, to trzeba pamiętać, że w Polsce najwięcej rozwodów ma miejsce po 10–14 latach od zawarcia małżeństwa, ale kredyt to dla większości klientów wybór naprawdę na całe życie.

A wynajem? W dłuższej perspektywie może się nie sprawdzać z bardzo prostego powodu – ceny wynajmu mieszkania w centrum Warszawy są porównywalne z ratą kredytu na mieszkanie o podobnym metrażu albo nawet większym, zlokalizowanym poza głównymi arteriami komunikacyjnymi. Uświadomienie sobie tego, nie rozwiązuje jednak podstawowego problemu większości przyszłych kredytobiorców, którym jest obawa:

„Co się stanie, gdy pojawią się dodatkowe, nieoczekiwane wydatki np. urodzi się dziecko”?

„A jak (odpukać) stracę pracę”?

„A jak zachoruję i popadnę w tarapaty finansowe”?

„Czy w ogóle da się spłacać kredyt przez kilkadziesiąt lat”?

Istnieją dwa sposoby przewyciężenia strachu przed kredytem hipotecznym. Pierwszy to uwierzenie reklamom bankowym, że spłacanie kredytu to błahostka, bo nie dość, że bank załatwi za Ciebie wszystkie formalności i zorganizuje Ci przeprowadzkę, to jeszcze zaoferuje Ci tak korzystne warunki, że w zasadzie kredyt „będzie spłacał się sam”. Z oczywistych względów nie polecamy tego podejścia i zalecamy przeprowadzenie chłodnej kalkulacji, odnośnie tego, co tak naprawdę bank daje „za darmo”.

Drugim sposobem jest odpowiednie przygotowanie się do podjęcia decyzji o zaciągnięciu kredytu. Jest to bardziej czasochłonne podejście, ale – naszym zdaniem – przynosi wymierne korzyści. Pomocą w jego zrealizowaniu może służyć niniejsza publikacja.

*Zakup mieszkania na kredyt nie zawsze musi być tańszym rozwiązaniem od najmu. Przesądza o tym lokalizacja, a także atrakcyjność dostępnej oferty kredytowej. Kalkulacja rentowności powinna być zawsze przeprowadzona dla konkretnej nieruchomości. W uproszczeniu, w przypadku zakupu mieszkania na kredyt z przeznaczeniem na wynajem, kosztem będzie rata kredytowa oraz czynsz (płacony np. wspólnocie mieszkaniowej), a dochodem – opłata wnoszona przez najemcę pomniejszona o podatek.*

*U warszawskich deweloperów można natrafić na oferty takie jak wykończona kawalerka o wartości ok. 300 tys. zł i powierzchni ok. 30 mkw., z terminem oddania do użytkowania za rok. Rata kredytu, czynsz administracyjny i podatek od przychodów z najmu nie powinny w tym przypadku przekroczyć 1400 zł, a na podstawie dostępnych ofert czynsz najmu można ustalić w wysokości 1500 zł – w kieszeni zostawałoby więc 100 zł, a kredyt spłacałby się „sam”. Transakcja taka jest oczywiście obarczona wieloma ryzykami, związanymi np. z możliwością wzrostu wysokości rat kredytowych, spadkiem rynkowych cen wynajmu, czy problemami z wyegzekwowaniem opłat za wynajem.*

*Szacuje się, że w największych miastach przeciętna rentowność najmu mieszkań o powierzchni 50 mkw. wynosi ok. 4% (z uwzględnieniem czynszu płaconego do spółdzielni lub wspólnoty i przy założeniu, że przez jeden miesiąc w roku lokal nie będzie przynosił dochodu oraz że przychody z wynajmu są opodatkowane w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych<sup>1</sup>).*

*Inwestorom, którzy nie chcą samodzielnie szukać najemców, niektóre agencje pośrednictwa w obrocie nieruchomościami oferują usługę tzw. „gwarantowanego najmu”. Polega ona na tym, że agencja zobowiązuje się do znalezienia chętnego do wynajmu w zamian za 10% miesięcznego czynszu. W przypadku, gdyby agencja nie znalazła najemcy, musiałaby zapłacić cenę najmu z własnej kieszeni. Umowy tego typu zawierane są na określony czas (z opcją przedłużenia), ale pozwalają klientowi na odstąpienie w każdej chwili i bez kosztów (agencji – nie).*

<sup>1</sup> Optymalizacja podatku od najmu nieruchomości to ważna kwestia. Dopuszczalne są trzy formy prowadzenia rozliczeń z urzędem skarbowym: ryczałt od przychodów ewidencjonowanych (stawka 8,5%), zasady ogólne (stawki progresywne 18% i 32%) oraz tzw. „podatek liniowy” (stawka 19%). Osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej może wybrać między dwoma pierwszymi formami rozliczeń, a w przypadku prowadzenia działalności gospodarczej – pomiędzy drugą i trzecią. Ryczałt polega na opodatkowaniu przychodu stawką 8,5%. Natomiast zgodnie z zasadami ogólnymi dochód (nadwyżkę przychodów nad kosztami ich uzyskania) opodatkowuje się według skali: 18%, 32%. Z kolei w przypadku podatku liniowego, dochód opodatkowany jest stawką 19%. W związku z tym, osiągając wysokie dochody z najmu warto pomyśleć nad ryczałtem, natomiast ponosząc wysokie koszty – nad zasadami ogólnymi.

# ZAKUP NIERUCHOMOŚCI

Decyzja o zakupie mieszkania lub domu to jedna z najpoważniejszych decyzji finansowych, jaką większości z nas przyjdzie kiedykolwiek podjąć. Zakup ten, o czym nikogo zainteresowanego nie trzeba przekonywać, jest bardzo kosztowny. Dlatego też większość klientów zakup nieruchomości sfinansuje kredytem, 25-letnim albo nawet dłuższym. Aby ta decyzja była racjonalna, należy posiadać pewną wiedzę o rynku nieruchomości i zasadach przeprowadzania na nim transakcji, dokonać analizy własnej sytuacji finansowej („na jaką nieruchomość mnie stać?”, „na jaki kredyt mnie stać?”) oraz odpowiedzieć sobie na pytanie, jaki jest cel tego zakupu (inwestycyjny, „na własny użytek”) i na jakim rynku zostanie przeprowadzona transakcja (pierwotnym czy wtórnym).

## RYNEK PIERWOTNY

Decydując się na zakup nieruchomości na rynku pierwotnym, należy mieć świadomość, że na rynku funkcjonuje duża liczba deweloperów, ale część z nich może okazać się niewarygodna czy niesolidna, a standard oddawanych mieszkań może pozostawiać wiele do życzenia. Zdarza się też przypadki pozostawienia niedokończonych inwestycji z powodu złej kondycji finansowej dewelopera. Żeby się przed tym zabezpieczyć, należy podejść do sprawy zdroworozsądkowo i poświęcić odpowiednią ilość czasu na zebranie informacji o interesującej nas nieruchomości.

W szczególności, kupując nieruchomość od dewelopera należałyby:

- ➲ dowiedzieć się, czy deweloper należy do Polskiego Związku Firm Deweloperskich, zrzeszającego firmy przestrzegające Kodeksu Dobrych Praktyk, co pozwala oczekiwąć określonego standardu świadczonych usług,
- ➲ zdobyć podstawowe informacje o deweloperze – odpis z Krajowego Rejestru Sądowego (KRS) pomoże nie tylko potwierdzić sposób reprezentacji dewelopera przy zawieraniu umowy przedwstępnej sprzedaży (w przypadku ostatecznych umów sprzedaży umocowanie do zawarcia umowy sprzedaży zweryfikuje notariusz), ale także może posłużyć do weryfikacji, czy deweloper nie znajduje się w stanie upadłości (wtedy w KRS będzie się znajdować na ten temat stosowna wzmianka). Odpisy z KRS są wydawane przez Centralną Informację Krajowego Rejestru Sądowego. Opłata od wniosku o wydanie odpisu aktualnego KRS wynosi aktualnie 30 zł<sup>2</sup>,
- ➲ dowiedzieć się, czy deweloper ukończył już (terminowo) jakieś inne inwestycje (jeżeli tak, to można zbadać, jak ich mieszkańców ocenią współpracę z deweloperem i na ile są zadowoleni

<sup>2</sup> Opłaty pobierane za udostępnianie informacji z KRS reguluje rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z 19 grudnia 2006 r. w sprawie określenia wysokości opłat za udzielanie informacji oraz wydawanie odpisów, wyciągów i zaświadczeń z Krajowego Rejestru Sądowego oraz za udostępnianie kopii dokumentów z elektronicznego katalogu dokumentów spółek. <http://bip.ms.gov.pl/pl/rejestry-i-ewidencje/okrajowy-rejestr-sadowy/oplaty-obowiazujace-w-postepowaniu-rejestrowym/>

- z danego osiedla/domu/mieszkania, w czym pomocne mogą okazać się np. fora dyskusyjne wspólnot mieszkaniowych, funkcjonujące dla większości nowowybudowanych osiedli),
- ⇒ zapoznać się z odpisem z księgi wieczystej danej nieruchomości oraz odpisem z rejestru gruntów w celu sprawdzenia stanu prawnego gruntu. W księdze wieczystej (KW) nieruchomości gruntowej zabudowanej budynkiem, w którym chce się kupić mieszkanie, należy sprawdzić, czy deweloper jest wpisany jako właściciel gruntu oraz ustalić, czy nieruchomość, na której znajduje się (ma zostać posadowiony) budynek, nie jest obciążona hipoteką. W większości przypadków znajdziemy tam wzmiankę o obciążeniu nieruchomości hipoteką w związku z zaciągnięciem przez dewelopera kredytu na zakup nieruchomości lub sfinansowanie budowy. W takim przypadku deweloper powinien przedstawić przy zawieraniu umowy sprzedaży dokument zaświadczający, że bank zwalnia nabywany lokal z tego obciążenia. Odpisy elektronicznych ksiąg wieczystych są wydawane przez Centralną Informację Księg Wieczystych. Opłata od wniosku o wydanie odpisu z księgi wieczystej wynosi aktualnie 30 zł,
  - ⇒ zapoznać się z planem budynku i osiedla (w tym z zagospodarowaniem sąsiednich działek, możliwością dojazdu, lokalizacją sklepów, szkół, placów zabaw). Trzeba przy tym być szczególnie wyczulonym na zabiegi marketingowe stosowane przez deweloperów, w szczególności zapewnienia że „w najbliższym czasie powstanie w okolicy szkoła” (bo jej budowa nie leży w gestii dewelopera tylko gminy),
  - ⇒ sprawdzić decyzję o wydaniu zezwolenia na budowę i zatwierdzającą projekt budowy. Należy ustalić, czy wydano zezwolenie na rozpoczęcie i prowadzenie budowy oraz zweryfikować, czy wydana decyzja jest ostateczna (adnotacja o ostateczności decyzji zamieszczana jest na dokumencie decyzji przez organ administracyjny, który ją wydał). Dodatkowo należy zapoznać się z informacjami dotyczącymi parametrów inwestycji (budynku, jego otoczenia), które znajdują się we wspomnianej decyzji.

*Pamiętajmy, że umowa zawierana z deweloperem jest umową cywilnoprawną, której postanowienia klient może i powinien negocjować, a w razie wątpliwości odnośnie jej postanowień klient zawsze może skonsultować się z prawnikiem lub miejskim/powiatowym rzecznikiem konsumentów.*

Umowa z deweloperem powinna być zawarta w formie aktu notarialnego. Tylko w takim przypadku, w sytuacji wadliwego lub sprzecznego z umową jej wykonania, klient ma prawo do zwrócenia się do sądu z wnioskiem, by powierzył dalsze wykonanie umowy innemu wykonawcy na koszt dewelopera. Umowa zawarta w zwykłej formie pisemnej nie daje klientowi takiej ochrony.

Umowa z deweloperem, co do zasady, powinna określać:

- ⇒ **strony umowy** (dane dotyczące klienta i dewelopera),
- ⇒ **przedmiot umowy** (dane dotyczące lokalu – adres, numer księgi wieczystej itd.),
- ⇒ **dokładne dane dotyczące budynku** (położenie, liczba kondygnacji, drogi dojazdowe itd.) **oraz lokalu** (piętro, powierzchnia, rozkład pomieszczeń, standard wykończenia), a także przynależnych do lokalu balkonu, piwnicy, garażu,

**Tabela 1. Na co zwrócić szczególną uwagę przeglądając oferty deweloperów**

<b>powierzchnia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➊ na rynku pierwotnym powierzchnię mieszkania określa podpisana z deweloperem umowa, ale nie każdy deweloper posługuje się pojęciem tzw. powierzchni użytkowej, a nawet tak określony metraż można różnie mierzyć – tj. korzystając z jednej z dwóch norm. Bardziej korzystna dla klienta jest norma PN-ISO 9836 (nowa norma), według której powierzchnię należy liczyć na poziomie podłogi w stanie wykońconym (z tynkami). Stara norma (PN-70 B-02365) zakłada liczenie powierzchni bez tynków, na wysokość 1 m. Ponadto, zgodnie ze starą normą od wysokości 2,2 m zalicza się całą powierzchnię, od wysokości 1,4 m do 2,2 m zalicza się połowę powierzchni, a poniżej wysokości 1,4 m powierzchnię się pomija. Nowa norma rozstrzyga tę kwestię inaczej – od wysokości 1,9 m zalicza się całą powierzchnię, a poniżej wysokości 1,9 m powierzchnię się pomija. Korzystając przy obliczaniu metrażu mieszkania z różnych norm, różnica w otrzymanej powierzchni może być całkiem znacząca (i kosztowna dla potencjalnego nabywcy),</li> <li>➋ zdarza się, że deweloperzy podają metraż jako tzw. powierzchnię wewnętrzną (zgodnie z nową normą jest to powierzchnia ograniczona otynkowanymi ścianami zewnętrznymi). Oznacza to, że metraż jest liczony tak, jakby w mieszkaniu nie byłoewnętrznych ścian, co powoduje że może on wzrosnąć np. o 5%. Za mieszkanie o powierzchni 50 metrów kwadratowych w cenie 9 tys. zł za metr kwadratowy, w wariancie „z powierzchnią wewnętrzną” trzeba by więcej zapłacić 472,5 tys. zł, a nie 450 tys. zł, czyli o 22,5 tys. zł więcej).</li> </ul>
<b>sąsiedztwo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>niektórzy deweloperzy:</li> <li>➊ reklamują swoje osiedla jako „kameralne” i „położone z dala od miejskiego zgiełku” nie wspominając, że kilkadziesiąt metrów od ścian domów znajduje się linia kolejowa albo że tuż przed oknami domów zaczyna się budowa es-takady,</li> <li>➋ przedstawiają wizualizacje osiedla z widokiem na rzekę, a klient nie ma świadomości, że za kilka lat rzeki nie będzie widać, gdyż plany zagospodarowania przesądzą o budowie kolejnego (wysokiego) budynku pomiędzy tym osiedlem a rzeką.</li> </ul>
<b>zieleń</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➊ deweloperzy w folderach reklamowych często dekorują budynki gałęziami drzew, a w rzeczywistości drzewa będą tej wielkości wtedy, gdy kupujący mieszkanie młody klient będzie przechodził na emeryturę,</li> <li>➋ w folderach zdarza się też dodawanie w pobliżu osiedla obszarów zielonych, których nie ma, bądź których utworzenie nie jest nawet planowane.</li> </ul>
<b>skróty myślowe</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➊ nazwy osiedli <ul style="list-style-type: none"> <li>– osiedle reklamowane jako „Nadrzecne” wbrew pozorom może nie znajdować się nad rzeką, a kilka kilometrów od niej,</li> </ul> </li> <li>➋ slogan reklamowe <ul style="list-style-type: none"> <li>– „w samym centrum” może oznaczać obrzeża miasta, „świetna komunikacja” to zwykle dom obok ruchliwej i głośnej ulicy,</li> <li>– za „dobry dojazd” deweloperzy mogą uznać fakt, że spod bloku kursuje jeden autobus na godzinę (w weekendy oczywiście rzadziej),</li> <li>– część deweloperów chwali się, że ich osiedla są „blisko linii metra” tylko... tej jeszcze niewybudowanej.</li> </ul> </li> </ul>

- ➲ **terminy** (zakończenia prac budowlanych, przeniesienia własności lokalu – najlepiej poprzez wskazanie konkretnych dat, a nie przedziałów czasowych). Obecnie znaczące opóźnienia są raczej wyjątkiem, niż regułą, co nie musi wcale wynikać z tempa prac budowlanych, ale np. z faktu przyjmowania przez deweloperów przy ustalaniu terminów przekazania lokali kupującym kilkumiesięcznego zapasu w stosunku do tego, co wynika z harmonogramu prac. Z drugiej strony, w niektórych miastach, gdzie rynek jest mały i nie ma zbyt dużej konkurencji między deweloperami, opóźnienia rzędu pół roku nie są niczym nietypowym,
- ➲ **cenę** (brutto, tzn. zawierającą podatek VAT), z zaznaczeniem, czy może ulec zmianie (jeśli tak, to należy doprecyzować, w jakich sytuacjach zmiana ceny może nastąpić, a klientowi w tym wypadku powinna przysługiwać możliwość odstąpienia od umowy) oraz w jaki sposób ma być dokonana zapłata (harmonogram wpłat),
- ➲ **ewentualne kary umowne**, w sprawiedliwej dla obu stron wysokości. Istotą kary umownej jest to, że gdy deweloper nie wykona lub wykona nienależycie umowę, będzie musiał zapłacić całą karę umowną klientowi, bez względu na to, jaką klient poniosł szkodę. Oznacza to, że jeżeli przewidziano np. karę umowną za opóźnienia w budowie czy wydaniu lokalu, to, w przypadku ich wystąpienia, klientowi będzie należeć się odszkodowanie, chociaż zaistniałe opóźnienie może być mu obojętne (bo np. i tak nie planował się od razu wprowadzać do nowego mieszkania i spokojnie mógłby jeszcze poczekać). Z drugiej strony, jeżeli klient poniosł na skutek działania dewelopera szkodę przewyższającą kwotę umówionej kary, to nie może żądać dodatkowego odszkodowania od dewelopera – dostanie tylko tyle, na ile się umówili, chyba że w umowie postanowiono inaczej<sup>3</sup>. Kara umowna za opóźnienie w wydaniu lokalu jest zazwyczaj określona procentowo w stosunku do ceny sprzedaży i waha się od 0,01% do 0,03% ceny mieszkania za każdy dzień zwłoki. W przypadku mieszkania o wartości 500 tys. zł przy czterech miesiącach opóźnienia, kara wyniosłaby między 6 tys. zł a 18 tys. zł (czyli od 1,2% do 3,6% wartości mieszkania). W sytuacji braku postanowień umownych w tym zakresie, kupującemu przysługują uprawnienia wynikające z kodeksu cywilnego, tzn. odpowiedzialność dewelopera oparta jest na zasadach ogólnych (art. 471 kodeksu cywilnego określa skutki niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania). Kupującemu będzie więc przysługiwać prawo do naprawienia szkody, chyba że wynika ona z okoliczności, za które deweloper nie ponosi odpowiedzialności.

## RYNEK WTÓRNY

Kupno mieszkania na rynku wtórnym, czyli zwykle należącego do kogoś, kto już w nim mieszkał, też nie należy do łatwych – przede wszystkim ze względu na dużą liczbę ofert sprzedaży. Ponadto, ogłoszenia o sprzedaży mieszkania mogą być trochę „podkoloryzowane” np. w zakresie stanu technicznego lokalu. Mieszkanie „świeże po remoncie” może więc w rzeczywistości wymagać dodatkowych prac, bo wspomniany remont był, ale wcale nie tak niedawno. W błąd mogą też wprowadzić informacje o stanie technicznym samego budynku, na przykład, że w bloku wymieniono instalację elektryczną czy gazową – w praktyce może się okazać, że zakres prac był znacznie mniejszy. Część nieprawidłowości w ogłoszeniach może też wynikać z pomijania istotnych dla kupującego informacji. Jeżeli więc nie

<sup>3</sup> W wielu przypadkach poza karami umownymi, postanowienia umów deweloperskich zastrzegają możliwość dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych, jeżeli szkoda poniesiona przez kupującego przewyższy kwotę zastrzeżonej kary umownej.

można się doszukać na jakim piętrze jest położona nieruchomość, to jest to najprawdopodobniej partner, a jeżeli pominięte jest nasłonecznienie mieszkania, to będzie w nim ciemno itd.

Problemy związane z zakupem mieszkania na rynku wtórnym, podobnie jak w przypadku zakupu od dewelopera, mogą także dotyczyć powierzchni i wynikać zarówno z błędów przy pomiarze, jak i z celowego zawyżania metrażu (tj. dorzucenia kilku metrów, żeby oferta przyciągnęła więcej oglądających). W takim przypadku cena metra kwadratowego znacznie spada, a oferta wygląda na okazyjną.

Nie chcąc przeznaczyć zbyt wiele czasu na samodzielne poszukiwanie mieszkania, można skorzystać z usług pośrednika. Zasady wykonywania zawodu pośrednika nieruchomości są określone ustawowo<sup>4</sup>. Z punktu widzenia klienta, takie rozwiązanie oznacza, że osoba mająca tytuł zawodowy pośrednika jest profesjonalistą oraz ma niezbędną wiedzę i doświadczenie w swojej działalności. Popularne obecnie, tak zwane „agencje obrotu nieruchomościami” mogą prowadzić działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami tylko wtedy, jeżeli czynności z tego zakresu będą wykonywane przez osobę posiadającą licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami, a więc nie każdego pracownika agencji.

Zdefiniowanie „czynności pośrednictwa” jest trudne (nie ma definicji ustawowej tego pojęcia), ale można przyjąć<sup>5</sup>, że będą to czynności, które mają stworzyć możliwość zawarcia oczekiwanej przez klienta umowy lub polegające na pośredniczeniu przy jej zawarciu. Wymaga to od pośrednika wyszukania i wskazania swoim klientom osób, które chcą kupić/sprzedać nieruchomość, komunikowania ich ze sobą, przekazywania ofert, informowania o warunkach umowy itd.

Treść umów z pośrednikami, ich długość i szczególowość bywają różne, ale z każdą taką umową trzeba się uważnie zapoznać. Podobnie jak w umowach z deweloperami, postanowienia w umowach z pośrednikami podlegają negocjacji i zawsze można poprosić o możliwość przeanalizowania umowy w domu, a w razie wątpliwości skonsultować się z prawnikiem lub miejskim/powiatowym rzecznikiem konsumentów.

**„Treść umów z pośrednikami, ich długość i szczególowość bywają różne, ale z każdą taką umową trzeba się uważnie zapoznać.”**

## **Weryfikuj zawarte w ogłoszeniach informacje!**

- ➲ potwierdź remonty budynku, informacje o wymianach instalacji oraz powierzchnię mieszkania w spółdzielni lub wspólnocie mieszkaniowej,
- ➲ sprawdź na własne oczy stan techniczny,
- ➲ skorzystaj z internetowych map satelitarnych obrazujących okolice nieruchomości,
- ➲ odwiedź osiedle kilka razy, aby ocenić sąsiedztwo,
- ➲ wybierz się na osiedle w godzinach szczytu, aby poznać faktyczny czas przejazdu np. do/z centrum,
- ➲ porównaj deklarowane opłaty (np. czynsz) z rachunkami „papierowymi”.

<sup>4</sup> W ustawie o gospodarce nieruchomościami.

<sup>5</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z 23 listopada 1993 roku, sygn. akt ACr 672/93.

# KREDYT MIESZKANIOWY – PODSTAWOWE INFORMACJE

## POJĘCIE KREDYTU HIPOTECZNEGO

Jeżeli już znaleźliśmy odpowiednie mieszkanie, ale nie mamy środków finansowych wystarczających do jego zakupu, możemy skorzystać z kredytu hipotecznego. Co dokładnie oznacza pojęcie „kredyt hipoteczny?” Samo określenie „hipoteczny” pochodzi od słowa hipoteka – formy prawnej zabezpieczenia w postaci roszczenia wierzyтеля wpisanego do działu IV księgi wieczystej nieruchomości<sup>6</sup>.

*Stosowana w praktyce gospodarczej definicja kredytu hipotecznego odnosi się zarówno do formy zabezpieczenia w postaci hipoteki jak i jego celu, związanego z finansowaniem rynku nieruchomości oraz cech charakterystycznych, jak np. długoterminowość i wysoka kwota.*

Obok formy zabezpieczenia określa się również cel, na jaki kredyt ma być wykorzystany. Można tutaj wymienić m.in.:

- ⌚ zakup nieruchomości,
- ⌚ budowę nieruchomości,
- ⌚ remont, modernizację, rozbudowę, przebudowę nieruchomości,
- ⌚ zakup spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu<sup>7</sup>.

Właśnie przeznaczenie środków na finansowanie nieruchomości w największym stopniu determinuje konstrukcję i cechy charakterystyczne kredytu hipotecznego. Należy przy tym pamiętać, że to przede wszystkim specyfika samych nieruchomości bezpośrednio wpływa na rozwiązania przyjęte w kredytowaniu hipotecznym. Wśród tych specyficznych cech nieruchomości jako zabezpieczenia należy wskazać stałość w miejscu, trwałość, niepodzielność i deficytowość<sup>8</sup>. Przemawiają one za jego solidnością, a co za tym idzie mają wpływ na cenę kredytu oraz pozwalają na stosunkowo długi okres kredytowania. Inne cechy nieruchomości, takie jak różnorodność, lokalny charakter oraz mała płynność nieruchomości rodzą konsekwencje m.in. dla wyceny czy bezpieczeństwa kredytu w długim okresie. Z uwagi na powyższe, kredyty hipoteczne charakteryzują się:

<sup>6</sup> W. Brzeski, *Kredyt hipoteczny w Polsce – stan obecny i perspektywy rozwoju*, Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa 1995, s. 8.

<sup>7</sup> G. Główka (red. nauk.), *Nieruchomość kredyt hipoteka*, Poltext, Warszawa 2008, s. 45.

<sup>8</sup> M. Bryx, R. Matkowski, *Inwestycje w nieruchomości*, Poltext, Warszawa 2001, s. 70.

- ⌚ wysoką wartością, dochodzącą do 100% wartości nieruchomości,
- ⌚ długim okresem kredytowania, dochodzącym do 50 lat,
- ⌚ niską, w porównaniu z wartością kredytu, wysokością spłacanych rat,
- ⌚ niskim oprocentowaniem kredytu (w porównaniu do np. pożyczek gotówkowych).

Wysokość spłacanych rat kapitałowych wraz z odsetkami stanowi około 0,5%–1,5% wartości kredytu i jest wynikiem określonej zdolności kredytowej kredytobiorcy. Oprocentowanie w stosunku rocznym nie powinno przekraczać 5%–7%, chociaż obie wielkości zmieniają się wraz z warunkami makroekonomicznymi i poziomem konkurencji na rynku kredytowym.

## RODZAJE KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Istnieje kilka kryteriów, w oparciu o które można wyodrębnić najważniejsze rodzaje kredytów hipotecznych. Najczęściej spotykane są kryteria:

- ⌚ waluty kredytu,
- ⌚ oprocentowania,
- ⌚ sposobu spłaty,
- ⌚ przedmiotu finansowania.

Ze względu na rodzaj waluty, wyróżnić można kredyty w walucie krajowej (w Polsce – złotowe) oraz indeksowane i denominowane kursem waluty obcej. Te ostatnie wypłacane są w walucie krajowej (w przypadku Polski w złotych), jednak wysokość i podstawkę oprocentowania kredytu wyraża się w walucie obcej i jej cenie na rynku międzybankowym (np. LIBOR dla franków szwajcarskich czy EURIBOR dla euro). W momencie przekazania środków kredytobiorcy, kwota kredytu w walucie obcej przeliczana jest na walutę krajową po kursie kupna waluty. Rata spłacana jest w praktyce jako równowartość raty w walucie obcej według obowiązującego aktualnie kursu sprzedaży waluty. Kredyty takie zyskują na popularności, gdy wpływające na oprocentowanie kredytu oprocentowanie innych walut jest niższe od stóp procentowych w kraju, a waluta ta osłabia się wobec waluty krajowej. Jednak niskie oprocentowanie kredytów w walucie obcej może stanowić potencjalne źródło ryzyka dla klienta, w sytuacji kiedy bank centralny tego państwa (a w przypadku euro – Europejski Bank Centralny) postanowi, z uwagi na sytuację pieniężną i gospodarczą, podnieść poziom stóp procentowych. Z uwagi na podwyższone ryzyko klienci detaliczni nie powinni raczej korzystać z kredytów walutowych. Powinien być to produkt niszowy, skierowany głównie do osób zarabiających w walutach obcych.

Następnym z kryteriów jest sposób oprocentowania kredytu. Rozróżnia się kredyty o oprocentowaniu stałym i zmiennym. W teorii oprocentowanie stałe jest wygodniejsze i bezpieczniejsze dla kredytobiorcy, który jest nastawiony na krótszy okres kredytowania lub gdy na rynku występuje stabilna sytuacja makroekonomiczna (inflacja i stopy procentowe podlegają jedynie niewielkim fluktuacjom). Oprocentowanie stałe eliminuje ryzyko zmiany wysokości rat w wyniku zmian stóp procentowych, a ryzyko stopy procentowej, w przypadku wzrostu

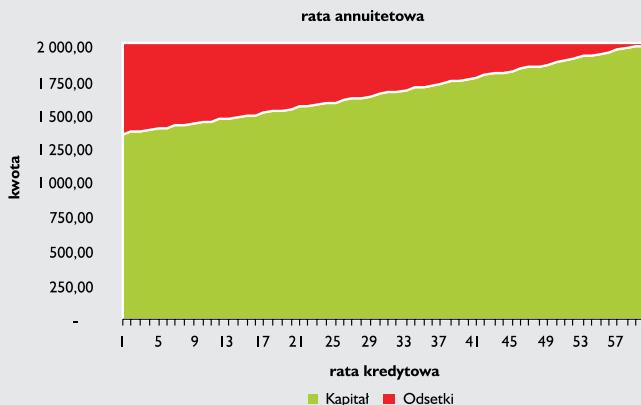
*„Oprocentowanie stałe jest wygodniejsze i bezpieczniejsze dla kredytobiorcy gdy sytuacja makroekonomiczna na rynku jest stabilna.*

*Stałe oprocentowanie eliminuje ryzyko zmiany wysokości rat w wyniku zmian stóp procentowych.”*

a wolniej odsetki. Możliwość spłaty kredytu w ratach malejących jest uzależniona od zdolności kredytowej kredytobiorcy oraz wiąże się początkowo ze znacznie wyższą ratą, która jednak stopniowo maleje w okresie kredytowania.

**Raty annuitetowe** są stałe w całym okresie kredytowania lub też w całym okresie obowiązywania określonej wysokości stopy procentowej. Każda z rat, mimo że identyczna w stosunku do pozostałych, składa się z różnej części kapitału (kolor zielony na wykresie poniżej) i różnej części odsetek (kolor czerwony). W porównaniu do raty malejącej, rata annuitetowa składa się z niższej części kapitałowej na początku okresu spłaty kredytu, a wyższej – w okresie końcowym. Oznacza to więc, że w przypadku raty annuitetowej, zadłużenie będzie na początku wyższe, a w konsekwencji będzie również wyższy poziom odsetek, aniżeli w przypadku rat malejących<sup>9</sup>.

**Wykres 1. System spłat dla raty annuitetowej (w tys. zł)**

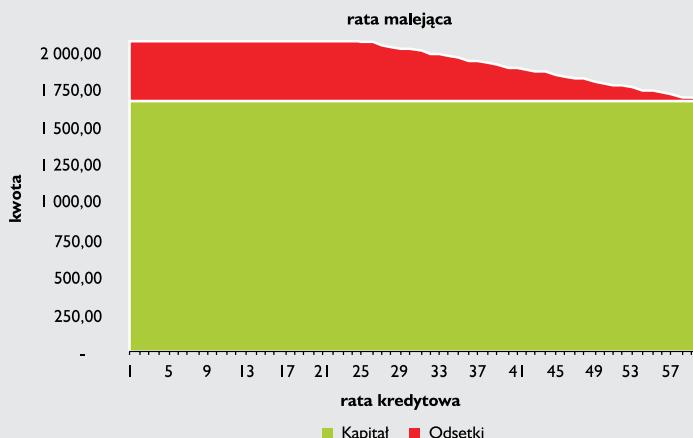


Założenie: spłata kredytu w wysokości 100 tys. zł w 60 ratach miesięcznych przy oprocentowaniu na poziomie 8%.

<sup>9</sup> Przykład zobrazowany na wykresach 1-2 został przygotowany przy założeniu kredytu w wysokości 100 000 zł, spłacanego w 60 miesięcznych ratach, oprocentowanego według stopy procentowej 8% w skali roku.

**Wysokość rat malejących**, zwanych także równymi ratami kapitałowymi (ze względu na stałą część kapitałową każdej raty), maleje w okresie kredytowania lub w okresie obowiązywania określonej wysokości stopy procentowej. Raty malejące zwykle wyliczane są poprzez proste podzielenie kwoty kredytu przez liczbę rat, co daje część kapitałową raty i doliczenie aktualnych odsetek od wartości kapitału pozostającej do spłaty. Bazując na takim wyliczeniu, każda z rat ma identyczną część kapitałową (kolor zielony na wykresie poniżej), i różną część odsetkową (kolor czerwony). Ze względu na to, że zaraz po udzieleniu kredytu zadłużenie jest najwyższe, część odsetkowa w pierwszych ratach jest najwyższa. W miarę upływu czasu i systematycznego spłacania kredytu maleje także kwota pozostała do spłaty, i co za tym idzie – podstawa do wyliczenia odsetek, a w konsekwencji – część odsetkowa każdej z rat.

**Wykres 2. System spłaty dla raty malejącej (w tys. zł)**



Założenie: spłata kredytu w wysokości 100 tys. zł w 60 ratach miesięcznych przy oprocentowaniu na poziomie 8%.

Odpowiadając na pytanie, która metoda spłaty jest korzystniejsza dla klienta, należałoby stwierdzić, że z punktu widzenia łącznej kwoty odsetek do zapłaty, korzystniejsze będą raty malejące, natomiast w praktyce okazuje się, że większość osób wybiera raty annuitetowe, które są bardziej przyjazne ze względu na ich podstawową cechę – stałość w czasie. To pozwala łatwiej zarządzać finansami osobistymi planując przyszłe wydatki.

W tabeli 2 przedstawiono przykładowe harmonogramy spłaty rat w systemie malejącym oraz annuitetowym przy założeniu spełnienia zapisów rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego (zwanej dalej KNF), tj. liczenia zdolności kredytowej dla maksymalnie 25-letniego okresu kredytowania (300 rat) i przy założeniu, że wartość kredytowanej nieruchomości to 600 000 zł, a wysokość maksymalnego kredytu to 480 000 zł (w związku z koniecznością posiadania co najmniej 20-procentowego wkładu własnego). Należy przy tym pamiętać, że faktyczna wy-

sokość kredytu zależy od zdolności kredytowej wyliczonej m.in. w oparciu o dobre praktyki zawarte w Rekomendacjach S i T, o których szerzej napisano w Rozdziale „Rekomendacje ostrożnościowe KNF” (w szczególności dotyczące relacji wysokości obciążenia kredytowego do dochodów netto tzw. wskaźnika DTI).

**Tabela 2. Spłata rat kredytowych przy ratach malejących (równych ratach kapitałowych) i ratach równych (annuitetowych)**

**KALKULACJE DLA RAT RÓWNYCH**

Raty	Równe
Wartość nieruchomości	600 000,00
Kwota kredytu	480 000,00
Liczba rat	300
Liczba rat spłaty kapitału	300
Oprocentowanie	5,76%

**KALKULACJE DLA RAT MALEJĄCYCH**

Raty	Malejące
Wartość nieruchomości	600 000,00
Kwota kredytu	480 000,00
Liczba rat	300
Liczba rat spłaty kapitału	300
Oprocentowanie	5,76%

Raty równe	suma rat	suma odsetek
	906 783,61	426 783,61

Raty malejące	suma rat	suma odsetek
	826 752,00	346 752,00

RATA  
RÓWNA **3 022,61**

RATA  
MAJEJĄCA **3 904,00**

Lp.	Kapitał	Odsetki	Rata	Saldo kap.	Spłata kap.	Lp.	Kapitał	Odsetki	Rata	Saldo kap.	Spłata kap.
				480,000,00					480,000,00		
1	718,61	2,304,00	3,022,61	479,281,39	80,00%	1	1,600,00	2,304,00	3,904,00	478,400,00	80,00%
2	722,06	2,300,55	3,022,61	478,559,33	79,88%	2	1,600,00	2,296,32	3,896,32	476,800,00	79,73%
3	725,53	2,297,08	3,022,61	477,833,80	79,76%	3	1,600,00	2,288,64	3,888,64	475,200,00	79,47%
4	729,01	2,293,60	3,022,61	477,104,79	79,64%	4	1,600,00	2,280,96	3,880,96	473,600,00	79,20%
5	732,51	2,290,10	3,022,61	476,372,28	79,52%	5	1,600,00	2,273,28	3,873,28	472,000,00	78,93%
6	736,03	2,286,59	3,022,61	475,636,26	79,40%	6	1,600,00	2,265,60	3,865,60	470,400,00	78,67%
7	739,56	2,283,05	3,022,61	474,896,70	79,27%	7	1,600,00	2,257,92	3,857,92	468,800,00	78,40%
8	743,11	2,279,50	3,022,61	474,153,59	79,15%	8	1,600,00	2,250,24	3,850,24	467,200,00	78,13%
9	746,67	2,275,94	3,022,61	473,406,91	79,03%	9	1,600,00	2,242,56	3,842,56	465,600,00	77,87%
10	750,26	2,272,35	3,022,61	472,656,66	78,90%	10	1,600,00	2,234,88	3,834,88	464,000,00	77,60%
11	753,86	2,268,75	3,022,61	471,902,80	78,78%	11	1,600,00	2,227,20	3,827,20	462,400,00	77,33%
12	757,48	2,265,13	3,022,61	471,145,32	78,65%	12	1,600,00	2,219,52	3,819,52	460,800,00	77,07%
13	761,11	2,261,50	3,022,61	470,384,20	78,52%	13	1,600,00	2,211,84	3,811,84	459,200,00	76,80%
14	764,77	2,257,84	3,022,61	469,619,43	78,40%	14	1,600,00	2,204,16	3,804,16	457,600,00	76,53%

15	768.44	2,254.17	3,022.61	468,851.00	78.27%	15	1,600.00	2,196.48	3,796.48	456,000.00	76.27%
16	772.13	2,250.48	3,022.61	468,078.87	78.14%	16	1,600.00	2,188.80	3,788.80	454,400.00	76.00%
17	775.83	2,246.78	3,022.61	467,303.04	78.01%	17	1,600.00	2,181.12	3,781.12	452,800.00	75.73%
18	779.56	2,243.05	3,022.61	466,523.48	77.88%	18	1,600.00	2,173.44	3,773.44	451,200.00	75.47%
19	783.30	2,239.31	3,022.61	465,740.18	77.75%	19	1,600.00	2,165.76	3,765.76	449,600.00	75.20%
20	787.06	2,235.55	3,022.61	464,953.12	77.62%	20	1,600.00	2,158.08	3,758.08	448,000.00	74.93%
21	790.84	2,231.77	3,022.61	464,162.28	77.49%	21	1,600.00	2,150.40	3,750.40	446,400.00	74.67%
22	794.63	2,227.98	3,022.61	463,367.65	77.36%	22	1,600.00	2,142.72	3,742.72	444,800.00	74.40%
23	798.45	2,224.16	3,022.61	462,569.20	77.23%	23	1,600.00	2,135.04	3,735.04	443,200.00	74.13%
24	802.28	2,220.33	3,022.61	461,766.92	77.09%	24	1,600.00	2,127.36	3,727.36	441,600.00	73.87%
25	806.13	2,216.48	3,022.61	460,960.79	76.96%	25	1,600.00	2,119.68	3,719.68	440,000.00	73.60%
26	810.00	2,212.61	3,022.61	460,150.79	76.83%	26	1,600.00	2,112.00	3,712.00	438,400.00	73.33%
27	813.89	2,208.72	3,022.61	459,336.90	76.69%	27	1,600.00	2,104.32	3,704.32	436,800.00	73.07%
28	817.79	2,204.82	3,022.61	458,519.11	76.56%	28	1,600.00	2,096.64	3,696.64	435,200.00	72.80%
29	821.72	2,200.89	3,022.61	457,697.39	76.42%	29	1,600.00	2,088.96	3,688.96	433,600.00	72.53%
30	825.66	2,196.95	3,022.61	456,871.72	76.28%	30	1,600.00	2,081.28	3,681.28	432,000.00	72.27%
31	829.63	2,192.98	3,022.61	456,042.09	76.15%	31	1,600.00	2,073.60	3,673.60	430,400.00	72.00%
32	833.61	2,189.00	3,022.61	455,208.48	76.01%	32	1,600.00	2,065.92	3,665.92	428,800.00	71.73%
33	837.61	2,185.00	3,022.61	454,370.87	75.87%	33	1,600.00	2,058.24	3,658.24	427,200.00	71.47%
34	841.63	2,180.98	3,022.61	453,529.24	75.73%	34	1,600.00	2,050.56	3,650.56	425,600.00	71.20%
35	845.67	2,176.94	3,022.61	452,683.57	75.59%	35	1,600.00	2,042.88	3,642.88	424,000.00	70.93%
36	849.73	2,172.88	3,022.61	451,833.84	75.45%	36	1,600.00	2,035.20	3,635.20	422,400.00	70.67%
264	2,531.84	490.77	3,022.61	99,712.37	17.04%	324	1,600.00	284.16	1,884.16	57,600.00	9.87%
265	2,543.99	478.62	3,022.61	97,168.37	16.62%	325	1,600.00	276.48	1,876.48	56,000.00	9.60%
266	2,556.20	466.41	3,022.61	94,612.17	16.19%	326	1,600.00	268.80	1,868.80	54,400.00	9.33%
267	2,568.47	454.14	3,022.61	92,043.70	15.77%	327	1,600.00	261.12	1,861.12	52,800.00	9.07%
268	2,580.80	441.81	3,022.61	89,462.89	15.34%	328	1,600.00	253.44	1,853.44	51,200.00	8.80%
269	2,593.19	429.42	3,022.61	86,869.70	14.91%	329	1,600.00	245.76	1,845.76	49,600.00	8.53%
270	2,605.64	416.97	3,022.61	84,264.07	14.48%	330	1,600.00	238.08	1,838.08	48,000.00	8.27%
271	2,618.14	404.47	3,022.61	81,645.92	14.04%	331	1,600.00	230.40	1,830.40	46,400.00	8.00%
272	2,630.71	391.90	3,022.61	79,015.21	13.61%	332	1,600.00	222.72	1,822.72	44,800.00	7.73%
273	2,643.34	379.27	3,022.61	76,371.87	13.17%	333	1,600.00	215.04	1,815.04	43,200.00	7.47%
274	2,656.03	366.58	3,022.61	73,715.84	12.73%	334	1,600.00	207.36	1,807.36	41,600.00	7.20%
275	2,668.78	353.84	3,022.61	71,047.07	12.29%	335	1,600.00	199.68	1,799.68	40,000.00	6.93%
276	2,681.59	341.03	3,022.61	68,365.48	11.84%	336	1,600.00	192.00	1,792.00	38,400.00	6.67%
277	2,694.46	328.15	3,022.61	65,671.02	11.39%	337	1,600.00	184.32	1,784.32	36,800.00	6.40%
278	2,707.39	315.22	3,022.61	62,963.63	10.95%	338	1,600.00	176.64	1,776.64	35,200.00	6.13%
279	2,720.39	302.23	3,022.61	60,243.25	10.49%	339	1,600.00	168.96	1,768.96	33,600.00	5.87%
280	2,733.44	289.17	3,022.61	57,509.80	10.04%	340	1,600.00	161.28	1,761.28	32,000.00	5.60%
281	2,746.56	276.05	3,022.61	54,763.24	9.58%	341	1,600.00	153.60	1,753.60	30,400.00	5.33%
282	2,759.75	262.86	3,022.61	52,003.49	9.13%	342	1,600.00	145.92	1,745.92	28,800.00	5.07%
283	2,773.00	249.62	3,022.61	49,230.49	8.67%	343	1,600.00	138.24	1,738.24	27,200.00	4.80%
284	2,786.31	236.31	3,022.61	46,444.19	8.21%	344	1,600.00	130.56	1,730.56	25,600.00	4.53%

285	2,799.68	222.93	3,022.61	43,644.51	7.74%	345	1,600.00	122.88	1,722.88	24,000.00	4.27%
286	2,813.12	209.49	3,022.61	40,831.39	7.27%	346	1,600.00	115.20	1,715.20	22,400.00	4.00%
287	2,826.62	195.99	3,022.61	38,004.77	6.81%	347	1,600.00	107.52	1,707.52	20,800.00	3.73%
288	2,840.19	182.42	3,022.61	35,164.58	6.33%	348	1,600.00	99.84	1,699.84	19,200.00	3.47%
289	2,853.82	168.79	3,022.61	32,310.76	5.86%	349	1,600.00	92.16	1,692.16	17,600.00	3.20%
290	2,867.52	155.09	3,022.61	29,443.24	5.39%	350	1,600.00	84.48	1,684.48	16,000.00	2.93%
291	2,881.28	141.33	3,022.61	26,561.95	4.91%	351	1,600.00	76.80	1,676.80	14,400.00	2.67%
292	2,895.11	127.50	3,022.61	23,666.84	4.43%	352	1,600.00	69.12	1,669.12	12,800.00	2.40%
293	2,909.01	113.60	3,022.61	20,757.83	3.94%	353	1,600.00	61.44	1,661.44	11,200.00	2.13%
294	2,922.97	99.64	3,022.61	17,834.85	3.46%	354	1,600.00	53.76	1,653.76	9,600.00	1.87%
295	2,937.01	85.61	3,022.61	14,897.85	2.97%	355	1,600.00	46.08	1,646.08	8,000.00	1.60%
296	2,951.10	71.51	3,022.61	11,946.74	2.48%	356	1,600.00	38.40	1,638.40	6,400.00	1.33%
297	2,965.27	57.34	3,022.61	8,981.48	1.99%	357	1,600.00	30.72	1,630.72	4,800.00	1.07%
298	2,979.50	43.11	3,022.61	6,001.98	1.50%	358	1,600.00	23.04	1,623.04	3,200.00	0.80%
299	2,993.80	28.81	3,022.61	3,008.17	1.00%	359	1,600.00	15.36	1,615.36	1,600.00	0.53%
300	3,008.17	14.44	3,022.61	0.00	0.50%	360	1,600.00	7.68	1,607.68	0.00	0.27%

Źródło: Opracowanie własne w arkuszu kalkulacyjnym Excel

Na przykładzie tabeli 2 widać, że wysokość rat malejących jest wyższa w początkowym okresie spłaty. Dopiero po 11 latach spłacania kredytu rata malejąca jest mniejsza niż rata stała. W ostatecznym rozrachunku, całkowity koszt kredytu jest mniejszy dla rat malejących. Taki system spłat oferowany jest zwykle zamożniejszym kredytobiorcom, mającym wyższą zdolność kredytową.

Kolejna z najczęściej spotykanych klasyfikacji kredytów hipotecznych oparta jest o cel finansowania. Wyróżnić w tym przypadku można trzy rodzaje produktów bankowych<sup>10</sup>:

- ⌚ kredyt budowlano–hipoteczny (nazywany też budowlanym),
- ⌚ kredyt hipoteczny,
- ⌚ pożyczkę hipoteczną<sup>11</sup>.

Kredyt budowlano–hipoteczny wykorzystywany jest do finansowania pierwotnego rynku nieruchomości i dotyczy kredytowania budowy nieruchomości. Finansowanie bankowe odbywa się dwufazowo. W pierwszej kolejności finansowana jest tzw. faza budowlana, związana z pracami budowlanymi. W tej fazie kredytobiorca reguluje jedynie zobowiązania odsetkowe. Następnie realizowana jest tzw. faza hipoteczna, gdzie nieruchomość jest już wybudowana i rozpoczyna się spłata kapitału. Z uwagi na finansowanie (w fazie budowlanej) obiektu, który dopiero powstaje, banki często ustanawiają wyższe oprocentowanie za akceptację ryzyka nieukończenia budowy, opóźnienie bądź niższej niż zakładana wartości ukończonej nieruchomości.

<sup>10</sup> Pożyczka hipoteczna nie zawsze spełnia warunek celu opisanego w podrozdziale „Pojęcie kredytu hipotecznego”. Jak sama nazwa wskazuje, nie jest to też kredyt. Niemniej, przedstawiony podział występuje w większości opracowań poświęconych kredytom hipotecznym.

<sup>11</sup> G. Główka (red. nauk.), *Nieruchomość kredyt...*, op.cit., s. 46.

Kredyt hipoteczny finansuje wtórny rynek nieruchomości mieszkaniowych, czyli nabywanie nieruchomości i niektórych ograniczonych praw rzeczowych oraz remonty lub modernizacje nieruchomości. Możliwe jest również refinansowanie nakładów poniesionych wcześniej na wyżej wymienione cele. Spośród wymienionych produktów kredyty na cele mieszkaniowe udzielane są na okres najdłuższy, kilkudziesięcioletni.

Pożyczka hipoteczna charakteryzuje się najwyższym ryzykiem spośród omawianych produktów oraz najkrótszym okresem spłaty. Oznacza to, że może ona być zabezpieczona na nieruchomości, jednak przedmiot finansowania nie musi być nieruchomością. Z uwagi na to, wartość pożyczki jest najczęściej niższa niż ma to miejsce w przypadku kredytu hipotecznego czy budowlano-hipotecznego – wysokość takich pożyczek nie przekracza zwykle 50% wartości nieruchomości<sup>12</sup>. W przypadku pożyczki hipotecznej, w porównaniu z klasycznym kredytem hipotecznym, bank nie dokonuje aż tak szczegółowej analizy przeznaczenia przekazywanych środków. Bank otrzymuje gwarancję zwrotu w postaci stabilnego zabezpieczenia, przez co może zaakceptować wydłużony okres kredytowania oraz obniżone oprocentowanie.

*„Pożyczka hipoteczna charakteryzuje się najwyższym ryzykiem spośród omawianych produktów oraz najkrótszym okresem spłaty. Oznacza to, że może ona być zabezpieczona na nieruchomości, jednak przedmiot finansowania nie musi być nieruchomością.”*

W praktyce funkcjonuje jeszcze jedna popularna klasyfikacja kredytów hipotecznych pod kątem ich przeznaczenia, wyróżniająca następujące rodzaje kredytów zabezpieczonych hipoteką:

- ➲ kredyty mieszkaniowe,
- ➲ kredyty konsolidacyjne,
- ➲ kredyty refinansowe.

Kredyt mieszkaniowy jest przeznaczony na finansowanie nowej nieruchomości bezpośrednio u dewelopera, budowy domu systemem gospodarczym lub zakupu nieruchomości na rynku wtórnym.

Kredyt konsolidacyjny oferowany jest klientom posiadającym kilka kredytów, którzy chcą zmienić swoje zadłużenie na jeden kredyt. Ponieważ często powodem skorzystania przez klienta z tego typu kredytu jest chęć obniżenia wysokości obciążzeń finansowych z tytułu spłacanych rat, przy konsolidacji następuje najczęściej wydłużenie okresu kredytowania oraz ustanowienie zabezpieczenia w postaci hipoteki. Zamiast spłaty kilku kredytów konsumpcyjnych, kredytobiorca spłaca raty tylko jednego kredytu, a jednocześnie „uwalnia” będące dotychczas zabezpieczeniem inne składniki majątku.

Kredyt refinansowy wykorzystywany jest dla zastąpienia kredytu o mało atrakcyjnych warunkach nowym kredytem, np. w innym banku.

*Kredytobiorca ma możliwość spłaty wcześniej zaciągniętego kredytu innym, o korzystniejszych warunkach w postaci dłuższego okresu spłaty, niższej marży lub mniejszego oprocentowania.*

<sup>12</sup> Ibidem, s. 50.

## KOSZTY W KREDYTOWANIU HIPOTECZNYM

Istnieją trzy główne kategorie kosztów kredytu zabezpieczonego na nieruchomości. Są to:

- ⌚ oprocentowanie,
- ⌚ prowizje bankowe,
- ⌚ opłaty<sup>13</sup>.

*Najważniejszą stopą procentową banku centralnego (NBP) jest stopa referencyjna, która jest minimalną rentownością 7-dniowych bonów pieniężnych emitowanych przez NBP. Bank centralny wykorzystuje wspomniane bony do prowadzenia operacji na rynku międzybankowym. Operacje te wpływają na poziom oprocentowania depozytów na rynku międzybankowym, o porównywalnym terminie zapadalności. Stopa referencyjna wpływa na poziom stopy WIBOR (Warsaw Interbank Offered Rate), która jest oprocentowaniem, po jakim banki deklarują udzielanie pożyczek innym bankom. Inaczej mówiąc jest to cena pieniądza na rynku polskim, określająca średni koszt pieniądza w danym dniu na dany okres.*

*W przypadku kredytów krótkoterminowych oraz o zmiennym oprocentowaniu banki określają często wysokość odsetek na podstawie stóp rynkowych. W przeciwieństwie do stóp banku centralnego, kształtowane są one przez podaż i popyt na pieniądz na rynku depozytów międzybankowych. Ponieważ stawka WIBOR jest stawką rynkową, a nie banku centralnego, w długim okresie dostosowuje się ona do oprocentowania ustalonego przez bank centralny, w krótkim jednak może się od niego różnić i wykazywać tendencję do zmiany w przeciwnym kierunku.*

*Z zupełnie inną sytuacją mamy do czynienia w przypadku kredytu hipotecznego denominowanego w walucie obcej. Wtedy podstawą do naliczenia oprocentowania kredytu są stawki LIBOR lub EURIBOR, które stanowią poziom oprocentowania ustalany w innych krajach – np. w Szwajcarii lub strefie euro. W takiej sytuacji stopy procentowe ustalane przez polski bank centralny nie mają żadnego odniesienia do tych stawek – mają natomiast stopy procentowe ustalane, odpowiednio, przez Szwajcarski Bank Narodowy oraz przez Europejski Bank Centralny.*

**„Oprocentowanie kredytu hipotecznego może być zmienne lub stałe.”**

Oprocentowanie kredytu hipotecznego może być zmienne lub stałe. W warunkach polskich stosowane oprocentowanie zmienne powiązane jest z ceną pieniądza na rynku międzybankowym, a ta z kolei determinowana jest przez stopę procentową dla danej waluty, ustalaną przez bank centralny danego państwa lub przez Europejski Bank Centralny dla państw strefy euro. Podstawową zasadą ustalania oprocentowania przez bank komercyjny jest stosowanie stawki WIBOR powiększonej o marżę banku.

Stopa procentowa rynku międzybankowego (WIBOR dla PLN, LIBOR dla USD i CHF, EURIBOR dla EUR) jest podstawą do ustalania przez banki ceny kredytu. Następnie do tak określonego poziomu

<sup>13</sup> Ibidem, s. 50.

bank dolicza swoją marżę. Te dwie wielkości składają się na oprocentowanie kredytu. Oprocentowanie wyrażane jest w stosunku rocznym, a odsetki są obliczane od pozostającego do spłacenia kapitału.

**„W przypadku doliczenia prowizji do wartości kredytu, od zwiększonej o prowizję kwoty kredytu będą naliczane odsetki.”**

Drugim rodzajem kosztów ponoszonych przez klienta przy zaciąganiu kredytu hipotecznego są prowizje bankowe, które mają charakter procentowy. Zazwyczaj są pobierane jednorazowo lub doliczane do kwoty kredytu. W takim jednak przypadku należy pamiętać, że od zwiększonej o prowizję kwoty kredytu będą naliczane odsetki. Prowizje wynikają z określonych czynności, jakie bank wykonuje na rzecz kredytobiorcy. Najczęściej **pobierane są przez bank** następujące prowizje:

- ⌚ od uruchomienia kredytu (procent kwoty kredytu),
- ⌚ za przedterminową spłatę kredytu (procent kwoty przedpłaconej),
- ⌚ za przewalutowanie kredytu (procent kwoty przewalutowanej),
- ⌚ od wydania promesy kredytowej (procent kwoty kredytu).

Opłaty, czyli koszty wyrażone kwotowo mogą stanowić dochód banku lub innych podmiotów. Z pierwszą opłatą potencjalny kredytobiorca spotyka się już na etapie składania wniosku kredytowego – bank pobiera opłaty za samo rozpatrzenie wniosku, niezależnie od decyzji o udzieleniu kredytu. Inne przykładowe opłaty pobierane przez bank to:

- ⌚ opłata za administrowanie rachunkiem kredytowym,
- ⌚ opłata za zmianę harmonogramu spłaty kredytu na wniosek kredytobiorcy,
- ⌚ opłata za inspekcję na placu budowy przed uruchomieniem kolejnej transzy kredytu budowlano-hipotecznego.

Podobnie jak w przypadku prowizji, wysokość opłat ulega zmianie w zależności od sytuacji i stopnia konkurencji na rynku kredytów hipotecznych. Przy kredytach mieszkaniowych kredytobiorca powinien liczyć się też z innymi kosztami, **pobieranymi przez inne niż bank podmioty**, m.in. w związku z:

- ⌚ wyceną nieruchomości (wykonanie tzw. operatu szacunkowego),
- ⌚ zabezpieczeniem pomostowym (ubezpieczenie kredytu w towarzystwie ubezpieczeniowym do czasu wpisu wierzytelności w księdze wieczystej),
- ⌚ wpisem hipoteki do księgi wieczystej,
- ⌚ ubezpieczeniem kredytowanej nieruchomości od zdarzeń losowych,
- ⌚ ubezpieczeniem niskiego wkładu własnego,
- ⌚ ubezpieczeniem od ryzyka utraty pracy kredytobiorcy (dotyczy głównie osób niepozostających w związku małżeńskim).

Zakładając, że wartość lokalu mieszkalnego wynosi 500 tys. zł, a wysokość kredytu to 450 tys. zł, orientacyjne kwoty opłat wynoszą: 500–800 zł za wycenę nieruchomości, 330 zł za wpis hipoteki, 200–400 zł miesięcznie za ubezpieczenie pomostowe, 400 zł za ubezpieczenie nieruchomości od zdarzeń losowych (opłata roczna), 1400–2000 zł za ubezpieczenie od niskiego wkładu własnego (zwykle liczone raz na 3 lata). Pamiętać należy, że sam proces zakupu nieruchomości wiąże się z jeszcze większą liczbą opłat (np. taksą notarialną, podatkiem od czynności cywilnoprawnych).

## RYZYKO WALUTOWE I SPREAD WALUTOWY

*Kredytobiorca zaciągający kredyt hipoteczny denominowany w walucie obcej narażony jest na jeszcze jeden rodzaj kosztu – jest to koszt związany z kursem waluty obcej.*

Bank, udzielając kredytu, przy wypłacanej transzy wymienia walutę po kursie kupna, natomiast kredytobiorca spłaca raty przeliczane po kursie sprzedaży. Mając na uwadze, że kurs kupna jest kilka, bądź kilkanaście, groszy niższy od kursu sprzedaży, jest to koszt kredytu, którego, zazwyczaj kredytobiorcy nie są świadomi.

Kredyty walutowe to produkt wprowadzony w Polsce na masową skalę na początku mijającej dekady, ze względu na dysparitet stóp procentowych, aprecjację złotego od 2004 r. do połowy 2008 r., boom na rynku nieruchomości oraz szeroko rozumianą „presję konkurencji”.

W ciągu ostatnich lat kredyty walutowe (a w szczególności kredyty denominowane w walucie euro i franku szwajcarskim) cieszyły się dużym zainteresowaniem, ze względu na ich niższe oprocentowanie. Mimo wciąż niższych kosztów kredytów w tych walutach, **kredytobiorcy powinni mieć świadomość ryzyka walutowego.**

**Na ryzyko kursowe narażone są zwłaszcza gospodarstwa domowe, które nie otrzymują dochodów w walutach obcych i mają relatywnie niski stopień świadomości tego ryzyka.** Niższe oprocentowanie kredytów walutowych może skłaniać do ich zaciągania osoby, których sytuacja dochodowa nie pozwala na obsługę kredytów złotowych, a zatem bardziej wrażliwe na wzrost kosztów obsługi zadłużenia. Dodatkowo, klient nie jest często świadomy, że otrzymując kredyt po kursie zakupu waluty, a spłacając po kursie sprzedaży ponosi dodatkowy ukryty koszt ponad wskazane w umowie oprocentowanie.

Prawie każdy potencjalny kredytobiorca zainteresowany kredytem hipotecznym zadaje sobie pytanie, który kredyt jest korzystniejszy – w złotych, czy w walucie. Generalnie kredyt powinien być zaciągany w walucie, w której kredytobiorca osiąga dochody – w przeważającej większości w Polsce jest to oczywiście złoty. Takie podejście wynika z ryzyka zmiany kursu walutowego, na które narażeni są klienci zaciągający tego typu zobowiązania. Kredyty walutowe posiadają jednak jeszcze inną wadę. Przede wszystkim kredyty te to *de facto* nie kredyty walutowe, ale kredyty indeksowane kursem danej waluty. W przypadku kredytu walutowego, podpisując umowę o kredyt na kwotę np. 100 tys. CHF, klient otrzymuje kwotę 100 tys. CHF. W przypadku kredytu indeksowanego kursem CHF, klient dostaje równowartość 100 tys. CHF przeliczoną na złote po **kursie kupna** franka szwajcarskiego z danego dnia. Dzieje się tak, ponieważ za zakup mieszkania w Polsce trzeba zapłacić w złotych. Więc, nawet jeśli otrzymalibyśmy walutę obcą (np. CHF), to i tak musielibyśmy dokonać jej wymiany na złote. Tę czynność wykonuje za klienta bank podczas uruchamiania kredytu i od razu wypłaca kwotę przeliczoną na złote po swoim kursie sprzedaży danej waluty. W tym przypadku klient ponosi koszt w chwili uzyskania kredytu. W skrajnym przypadku, gdyby klient już w dniu jego uruchomienia zdecydował się na jego spłatę, musiałby zgromadzić taką kwotę w złotych, która odpowiada wartości kredytu we frankach, przeliczoną po **kursie kupna** waluty (czyli wyższą). Koszt wynika więc z tego, że udzielenie kredytu nastąpiło po kursie niższym (kurs kupna), a spłata po kursie wyższym (kurs sprzedaży). Różnica między tymi kursami określana jest jako **spread**.

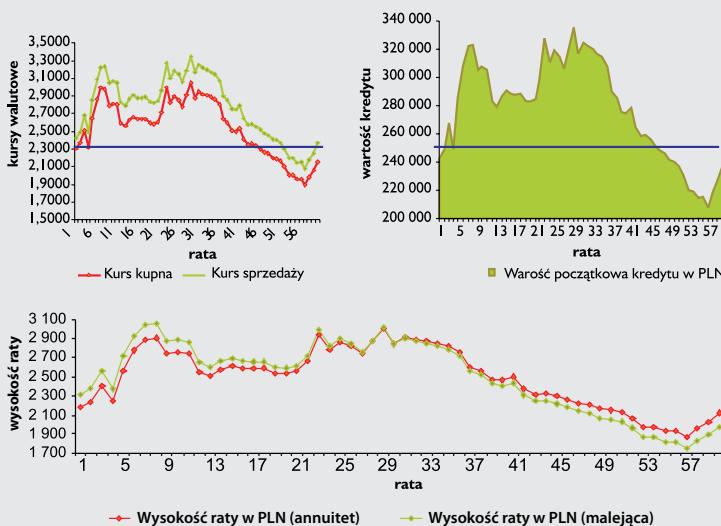
Spread walutowy jest różnicą pomiędzy kursem kupna a kursem sprzedaży danej pary walut, np. franków szwajcarskich i złotych.

Kurs kupna to cena oferowana przez bank za daną walutę, kurs sprzedaży określa natomiast cenę żądaną przez bank za tę walutę. Kurs sprzedaży zawsze jest wyższy od kursu kupna, a różnica stanowi zarobek banku.

W przypadku kredytów hipotecznych kredyt udzielony w walucie obcej przeliczany jest na złote po kursie kupna (niższym), a raty przeliczane są po kursie sprzedaży (wyższym). Spread walutowy powoduje, że już w dniu zaciągnięcia kredytu mamy do spłacenia wyższą kwotę – zwykle o 4–5 proc.

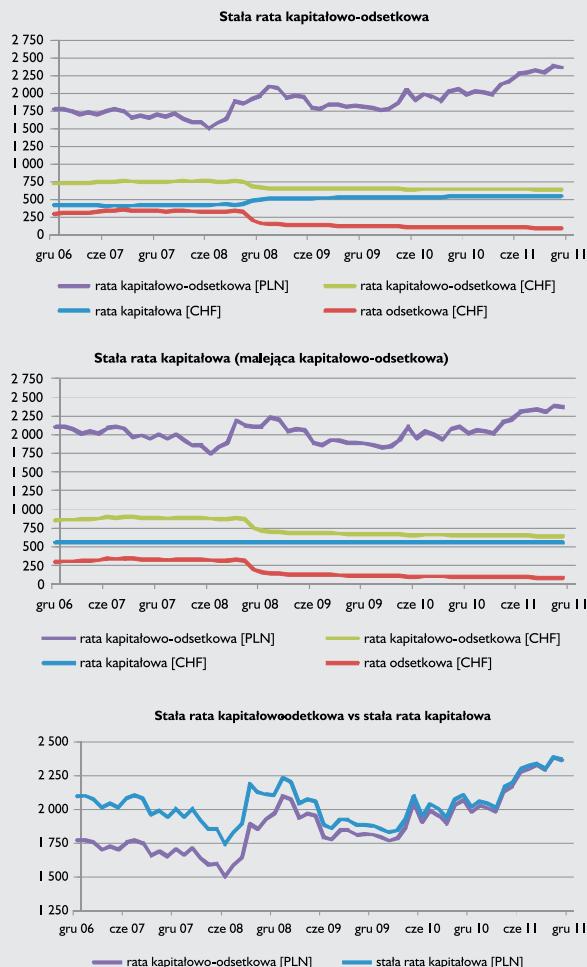
Sprawdzenie spreadu w banku jest kolejnym istotnym krokiem przy zaciąganiu kredytu walutowego. W tym celu warto zajrzeć na stronę [www.spred.pl](http://www.spred.pl) i sprawdzić jaki jest aktualny spread walutowy. Jeżeli różnica jest znaczna, kredytobiorca powinien dowiedzieć się o możliwości spłaty kredytu poprzez konto walutowe i zostać poinformowany o kosztach z tym związanych. Taką możliwość daje Rekomendacja S II oraz T, zgodnie z którymi: **w przypadku kredytu indeksowanego kursem waluty obcej bank powinien, na życzenie klienta, umożliwić i zagwarantować w umowie możliwość uruchomienia i spłaty kredytu w walucie do jakiej kredyt jest indeksowany. Bank nie może wprowadzać warunków oraz obowiązku ponoszenia kosztów, które mogłyby utrudniać klientowi skorzystanie z takiej możliwości.**

**Wykres 3. Zmiany kursu kupna i sprzedaży, ich realny wpływ na wysokość płaczonej raty kredytowej oraz na wysokość wartości kredytu**



W przykładzie przedstawionym na wykresie 3 założono, że kwota kredytu wynosi 100 tys. CHF, z oprocentowaniem na poziomie 3% oraz 5-letnim okresem kredytowania. Wartość kursów kupna i sprzedaży waluty stanowi symulację przyjętą na potrzeby niniejszego opracowania i nie odzwierciedla historycznych zmian kursów.

#### Wykres 4. Historyczna zmienność rat kapitałowo-odsetkowych (w zależności od zmiany kursu walutowego) – raty stałe



Założenia: Kredyt na 15 lat w wysokości 100 tys. CHF zaciągnięty w grudniu 2006 r. w oprocentowaniu LIBOR 3M+marża 1,5%.

Zgodnie z powyższym przykładem zmiana wysokości kursu walutowego (dane w pierwszej kolumnie tabeli 3) spowoduje odpowiednie zmiany w zakresie wartości kredytu w stosunku do stanu początkowego oraz wysokości raty annuitetowej i malejącej.

**Tabela 3. Wpływ zmian kursu walutowego na wartość kredytu i wysokość rat**

Wzrost kursu walutowego	Wzrost wartości kredytu w PLN	Wzrost raty annuitetowej w PLN	Wzrost raty malejącej w PLN
10%	24 203,00	220,11	234,61
15%	36 304,50	331,74	353,48
20%	48 406,00	443,61	472,60
30%	72 609,00	664,93	708,42
40%	96 812,00	886,73	944,72
50%	121 015,00	1 109,02	1 181,51

Kierunek i wielkość zmian kursu walutowego są w zasadzie niemożliwe do przewidzenia. W związku z tym, że w trakcie trwania umowy kredytowej kurs walutowy może wachać się zarówno w górę, jak i w dół, może dojść do sytuacji, w której kurs sprzedawy, po którym spłacany jest kredyt, spadnie poniżej kursu kupna z dnia udzielenia kredytu, a więc kursu, po którym otrzymaliśmy kredyt (sytuację taką przedstawia wykres 3) i osiągniemy korzyść finansową – wartość kredytu do spłaty, ze względu na samą różnicę kursową, będzie niższa od stanu początkowego. Natomiast w przypadku przeciwnym poniesiemy stratę.

**KREDYT INDEKSOWANY:** brak ryzyka przy wypłacanych transzach. Bank wypłaca kwotę kredytu zgodną z umową kredytową bez przeliczania transzy po kursie w dniu wypłaty.

**KREDYT DENOMINOWANY:** ryzyko przy wypłacanych transzach. Bank każdą z wypłacanych transz przelicza według kursu na dzień wypłaty transzy i jeżeli kurs spadł klient z własnych środków uzupełnia różnicę. Natomiast jeżeli kurs wzrosł istnieje możliwość zwrotu różnicy na konto klienta.

Popularność kredytów indeksowanych walutami obcymi (w szczególności CHF i EUR) wynikała z niskiej stopy bazowej, na której oparte jest oprocentowanie kredytu. Oprocentowanie to jest zwykle na tyle niskie, że mimo kosztów ze spread-u, rata takiego kredytu jest niższa od analogicznego kredytu w złotych. Tak się dzieje, przyjmując w obliczeniach kurs z jednego dnia i zakładając, że nie zmieni się on w przyszłości.

*„Stopa procentowa, spread i ryzyko kursowe są trzema podstawowymi zmiennymi, które należy rozważyć przy zaciąganiu kredytów indeksowanych kursem waluty obcej.”*

*„Kredytobiorca zainteresowany kredytem walutowym powinien mieć świadomość ryzyka kursowego (walutowego), które ujawnia się tuż po uruchomieniu pierwszej transzy kredytu oraz podczas spłaty poszczególnych rat.”*

Stopa procentowa, spread i ryzyko kursowe są trzema podstawowymi zmiennymi, które należy rozważyć przy zaciąganiu kredytów indeksowanych kursem waluty obcej. Efekt niskiej stopy procentowej w przypadku kredytów indeksowanych kursem walutowym ma szczególnie pozytywne znaczenie w przypadku kredytów długoterminowych (dłuższych niż kilkanaście lat). W takiej perspektywie spośród wszystkich czynników wpływających na wysokość każdej z rat przypadających do spłaty, najwyższą wagę ma właśnie stopa procentowa, a mniejszą wagę ma spread.

Kredytobiorca zainteresowany kredytem walutowym powinien mieć świadomość ryzyka kursowego (walutowego), które ujawnia się tuż po uruchomieniu pierwszej transzy kredytu oraz podczas spłaty poszczególnych rat.

**Tabela 4. Wpływ zmian kursu walutowego na wartość kredytu i wysokość rat**

Kredyt na 15 lat		
5,76%		
	rata równa	rata malejąca
wysokość raty	3 323,78 zł	4 142,22 zł
suma rat kapitałowo-odsetkowych	598 280,07 zł	573 760,00 zł
6,76%		
wysokość raty	3 541,86 zł	4 475,56 zł
suma rat kapitałowo-odsetkowych	637 534,07 zł	603 926,67 zł

Kredyt na 40 lat		
5,76%		
	rata równa	rata malejąca
wysokość raty	2 134,31 zł	2 753,33 zł
suma rat kapitałowo-odsetkowych	1 024 467,32 zł	861 760,00 zł
6,76%		
wysokość raty	2 416,31 zł	3 086,00 zł
suma rat kapitałowo-odsetkowych	1 159 826,92 zł	941 926,67 zł

Założenia: Kalkulacja dla kwoty kredytu 400 tys. zł odpowiednio zgodne z tabelą dla 15 i 40 lat oraz oprocentowania 5,76% i 6,76%.

Wydłużenie okresu kredytowania z 15 do 40 lat spowoduje spadek wysokości raty malejącej o 36% a raty równej o 34%. Przekłada się to jednak na istotny przyrost sumy rat kapitałowo-odsetkowych w całym okresie kredytowania: dla rat równych jest to 71%, a dla rat malejących 50%. Z kolei dla kredytu 15-letniego wzrost oprocentowania o jeden punkt bazowy, z przykładowego poziomu 5,76% do 6,76%, powoduje przyrost raty równej i łącznej wartości rat kapitałowo-odsetkowych o 6,6%. Rata malejąca wzrasta w tym przypadku o 8%, a łączna kwota rat o 5,2%. Analogicznie dla kredytu 40-letniego ww. pozycje wzrastają odpowiednio o 13,2% dla raty równej i 12% dla raty malejącej.

# REKOMENDACJE OSTROŻNOŚCIOWE KNF

Szczególne miejsce wśród przepisów dotyczących banków zajmują tzw. nadzorcze normy ostrożnościowe. Określają one minimalne wymagania ustanawiane w celu ograniczenia nadmiernego ryzyka i podwyższenia poziomu bezpieczeństwa systemu bankowego. Mogą one mieć charakter ilościowy lub jakościowy. Regulacje jakościowe koncentrują się na wskazywaniu bankom obojętnego trybu i zasad postępowania, pozostawiając określenie skali aktywności samym zainteresowanym bankom. Natomiast normy ilościowe limitują działalność banków poprzez wyraźne liczbowe parametry lub proporcje pomiędzy poszczególnymi pozycjami.

Wspomniane regulacje wyrażone są w ramach sprawowania nadzoru ostrożnościowego w Polsce w postaci tzw. Rekomendacji wydawanych przez Komisję Nadzoru Finansowego. Rekomendacje są zbiorem dobrych praktyk bankowych w zakresie ostrożnego i stabilnego zarządzania bankami. Stanowią one propozycje nadzoru skierowane do banków dotyczące sposobu, kierunku, zakresu i charakteru zarządzania bankami.

## REKOMENDACJA S

Mimo że Rekomendacja S została opracowana jako zbiór dobrych praktyk dotyczących prowadzenia działalności bankowej, to część jej zapisów ma również istotne znaczenie dla konsumentów. Rekomendacja S została po raz pierwszy wdrożona w 2006 r., a następnie znowelizowana w 2008 r. i 2011 roku.

Rekomendacja odnosi się do wielu obszarów, które stwarzają podstawy do zbudowania kompleksowej polityki w zakresie ryzyka finansowania nieruchomości oraz zasad zarządzania tym ryzykiem. Wśród najważniejszych zagadnień, na które należy zwrócić szczególną uwagę, można wymienić:

- ⌚ zarządzanie ryzykiem,
- ⌚ system limitów ograniczających ryzyko,
- ⌚ sposób i strukturę finansowania,
- ⌚ ryzyko kursowe i ryzyko stopy procentowej,
- ⌚ adekwatność zabezpieczenia,
- ⌚ komunikację z klientami.

Zgodnie z zapisami Rekomendacji S(II), stanowiącej nowelizację Rekomendacji S bank powinien oferować klientowi w pierwszej kolejności kredyty w walucie polskiej, natomiast kredyty dominowane w walucie obcej dopiero po uzyskaniu pisemnego oświadczenia klienta o wyborze takiego produktu i pełnej świadomości na temat związków z nim ryzyk.

Rekomendacja wpływa również na procedury obliczania zdolności kredytowej podczas udzielania kredytów walutowych. W ich przypadku **bank powinien szacować zdolność kredytową klienta zakładając, że stopa procentowa dla kredytu walutowego jest równa co najmniej stopie procentowej dla kredytu złotowego, a kwota kredytu jest większa o 20%**. W związku z tym konsumenci, ubiegając się o kredyt denominowany w walucie obcej, powinni liczyć się z tym, iż jego suma będzie niższa niż gdyby starali się o kredyt w złotych.

Rekomendacja S(II) wprowadziła też dodatkowe zalecenia dotyczące informowania klientów o stosowanym przez banki spreadzie walutowym, obciążeniach finansowych oraz ryzyku związanym z kredytami udzielanymi w walucie obcej lub indeksowanymi kursem waluty obcej. Zgodnie z nowymi zaleceniami, banki powinny umożliwić swoim klientom (na ich wniosek) spłatę rat w walucie kredytu, przy czym zmiana sposobu spłaty powinna dotyczyć wszystkich rat kredytu począwszy od daty zmiany umowy. Oznacza to, że zmiana taką może być dokonana tylko jeden raz w trakcie trwania umowy kredytu. Rekomendowane zmiany powinny wpływać na poprawę relacji banku z klientem, który będzie lepiej informowany o skutkach podejmowanych decyzji.

*„Banki powinny umożliwić swoim klientom (na ich wniosek) spłatę rat w walucie indeksacyjnej, przy czym zmiana sposobu spłaty powinna dotyczyć wszystkich rat kredytu począwszy od daty zmiany umowy. Oznacza to, że zmiana taką może być dokonana tylko jeden raz w trakcie trwania umowy kredytu.”*

W 2011 r. Rekomendacja S została po raz drugi znowelizowana. Oprócz technicznych aspektów związanych z zarządzaniem przez banki portfelem kredytów zabezpieczonych hipotecznie i przeznaczonych na finansowanie nieruchomości, do najważniejszych zmian w stosunku do obowiązującej Rekomendacji S należą:

- ➲ uszczegółowienie wymagań odnośnie kalkulacji zdolności kredytowej klientów, starających się o kredyt na okres powyżej 25 lat – zdolność kredytowa powinna być wyliczana przy założeniu, że kredyt będzie spłacany przez 25 lat oraz powinna uwzględniać w kalkulacji prawdopodobne obniżenie dochodów klienta po osiągnięciu wieku emerytalnego,
- ➲ określenie dla kredytów walutowych maksymalnego poziomu relacji wydatków związanych z obsługą zobowiązań kredytowych do średnich dochodów netto osiąganych przez osoby zobowiązane do spłaty zadłużenia na poziomie nie wyższym niż 42%. Dla kredytów złotowych relacja ta została określona w Rekomendacji T na poziomie 50% lub 65% w zależności od tego, czy kredytobiorca osiąga dochód wyższy, czy też niższy od przeciętnego wynagrodzenia w kraju.

Rekomendacja S uczyła banki na ryzyka związane z udzielaniem kredytów walutowych, gdzie poprzez zmianę kursu walutowego może istotnie wzrosnąć obciążenie z tytułu spłaty takiego kredytu – m.in. poprzez wzrost wartości samego kredytu. Znane są przypadki klientów, którzy zaciągnęli kredyt w połowie 2008 roku i z powodu zmian na rynku walutowym mają obecnie dług nie tylko o kilkadesiąt tysięcy złotych wyższy, ale i w dodatku przekraczający wartość ich zabezpieczenia. Rekomendacja S to swoisty bezpiecznik, który ma chronić klientów przed takimi sytuacjami.

## REKOMENDACJA T

*Celem Rekomendacji T jest m.in. podniesienie poziomu wiedzy oraz zwiększenie świadomości skutków ryzyka ponoszonego przez klientów banków.*

Edukacja klientów powinna być realizowana zarówno w interesie klientów, jak i samych banków, ponieważ pozytywnie wpływa na stabilność sektora.

Banki w procesie analizy zdolności kredytowej nie powinny dopuszczać do:

- ➲ akceptowania nadmiernego poziomu obciążenia dochodów klienta obsługą zadłużenia (przekredytowanie),
- ➲ przyjmowania założeń o niepełnym wykorzystaniu przyznanych klientowi przez bank limitów kredytowych,
- ➲ pomijania zaangażowań, za których spłatę wnioskodawcy są odpowiedzialni.

Uwzględniając powyższe zasady, KNF wydała Rekomendację T, której zapisy odnoszą się m.in. do obszarów takich jak identyfikacja, pomiar i akceptacja ryzyka, zabezpieczenia, czy relacje z klientami.

### Identyfikacja, pomiar i akceptacja ryzyka

*Proces akceptacji ryzyka transakcji powinien obejmować ocenę zdolności i wiarygodności kredytowej.*

W Rekomendacji określono uznawany za bezpieczny poziom obciążenia dochodów klientów detalicznych spłatą zobowiązań kredytowych i finansowych. **Maksymalny poziom relacji wydatków związanych z obsługą zobowiązań kredytowych do średnich dochodów netto osiąganych przez osoby zobowiązane do spłaty zadłużenia nie powinien być wyższy niż 50% dla klientów detalicznych o dochodach netto nie przekraczających poziomu przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce netto, w żadnym jednak przypadku nie powinien być wyższy niż 65%.**

**W Rekomendacji przedstawiono również elementy (w szczególności dochody i wydatki) oceny zdolności kredytowej oraz wymogi w zakresie parametrów modeli oceny zdolności kredytowej. Określono kogo powinien obejmować zakres oceny zdolności i wiarygodności kredytowej. Ustalono także wymogi dla dokumentów dostarczanych przez klientów oraz wymagania w zakresie niezbędnej dla oceny zdolności kredytowej informacji. Podkreślono obowiązek korzystania z baz danych o zobowiązaniach klientów. Rekomendacje zakładają również monitorowanie wiarygodności kredytowej klienta przez cały okres obowiązywania umowy oraz podkreślają rolę i skuteczność wiarygodnych, dobrych jakościowo narzędzi wspierających ocenę zdolności i wiarygodności kredytowej wprowadzając wymogi w zakresie przeglądu ich wykorzystania i skuteczności.**

### Relacje z klientami

Zapisy określające relacje banku z klientami skupiają się na jasności i adekwatności w zakresie przekazywanych informacji. Przed zawarciem umowy klient powinien otrzymać wszystkie informacje istotne dla oceny ryzyka i kosztów związanych z zawarciem umowy oraz wszelkie do-

datkowe informacje związane z ekspozycją kredytową o jakie poprosi. Duży nacisk w rozdziale dotyczącym relacji z klientami kładzie się na wymagania informacyjne w zakresie kredytów lub pożyczek w walutach obcych lub indeksowanych do walut innych niż ta, w której klient osiąga dochód. Podkreśla się również istotność profesjonalizmu, rzetelności, staranności, w zapewnieniu klientowi najlepszej wiedzy o transakcji i związanym z nią ryzykiem.

*„Przed zawarciem umowy klient powinien otrzymać wszystkie informacje istotne dla oceny ryzyka i kosztów związanych z zawarciem umowy oraz wszelkie dodatkowe informacje związane z ekspozycją kredytową o jakie poprosi.”*

Zgodnie z jedną z regulacji Rekomendacji T banki mają zapewnić odpowiedni poziom zabezpieczenia kredytu. W praktyce, **w przypadku kredytów walutowych wkład własny klienta powinien wynieść co najmniej 10 proc., w przypadku gdy kredyt jest udzielany na okres do 5 lat, i co najmniej 20 proc. w przypadku kredytów udzielanych na okres dłuższy niż 5 lat.** W sytuacji, gdy klient nie będzie w stanie zapewnić wkładu w takiej wysokości, możliwe jest zastosowanie także ubezpieczenia spłaty kredytu lub wskazanie dodatkowego zabezpieczenia, np. innej nieruchomości.

Celem tego zalecenia jest zapewnienie odpowiedniego zabezpieczenia. Leży to w interesie zarówno banku, jak i klienta. Zabezpieczeniem może być odpowiednie w ocenie banku ubezpieczenie, pod warunkiem, że zapewnia odzyskanie zaangażowanej sumy kredytowej wraz z odsetkami i prowizjami, w przypadku braku spłaty kredytu.

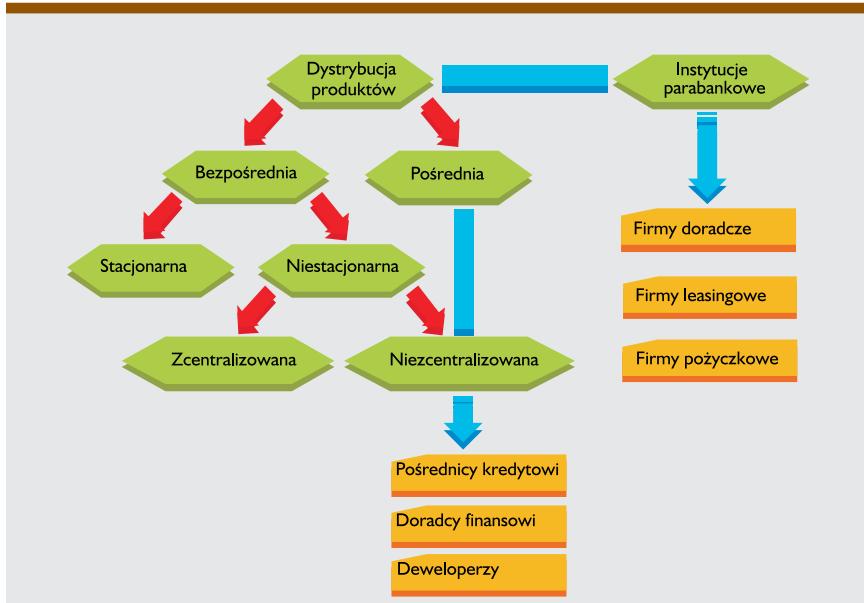
# DOKĄD PO KREDYT

*Produkty bankowe powinny być oferowane klientom zgodnie z ich potrzebami, czyli w odpowiedniej formie, miejscu i czasie.*

w których mamy do czynienia tylko z usługodawcą i ostatecznym nabywcą produktu, oraz kanały pośrednie, gdzie między usługodawcą a ostatecznym odbiorcą występują pośrednicy.

Za wyborem bezpośrednich kanałów dystrybucji produktów banku przemawia przede wszystkim to, że ich sprzedaż wymaga personelu o wysokich kwalifikacjach zawodowych. Produkty banku mogą być oferowane w stacjonarnych punktach sprzedaży (oddziałach banku) lub niestacjonarnie. Sprzedaż stacjonarna może przybierać formę sprzedaży scentralizowanej (w centrali banku) lub zdecentralizowanej (w oddziałach). Natomiast oferowanie produktów banku poprzez niestacjonarne punkty sprzedaży może odbywać się w dwóch formach – tj. poprzez sprzedaż bezpośrednią w siedzibie (domu) klienta, realizowaną przez pracowników banku, albo też ruchome (samochodowe) punkty sprzedaży. Ta ostatnia forma jest stosowana przede wszystkim na terenach o niskim zaludnieniu.

Realizacja tego celu jest równoznaczna z podejmowaniem określonych działań i wykorzystywaniem instrumentów składających się na politykę dystrybucji, której podstawowym elementem są kanały dystrybucji. Ze względu na liczbę szczebli można wyróżnić kanały bezpośrednie,



W odniesieniu do produktów banku, pośrednie kanały ich dystrybucji wykorzystywane są stosunkowo rzadko. Ostatnio jednak pojawiły się formy pośredniej sprzedaży jako efekt współpracy z instytucjami ubezpieczeniowymi oraz firmami pośrednictwa finansowego. Mimo tego, w polskich bankach zdecydowanie dominują tradycyjne formy obsługi i sprzedaży produktów bankowych.

## KANAŁY DYSTRYBUCJI KREDYTU HIPOTECZNEGO

Kompleksowość oferowanych produktów hipotecznych, pociąga za sobą konieczność odpowiedniego przygotowania merytorycznego osób odpowiadających za ich sprzedaż. W ostatnim czasie obserwuje się wzrost liczby firm pośrednictwa finansowego – otwierane są nowe placówki i zatrudniana jest coraz większa liczba doradców finansowych.

Miniony wzrost na rynku nieruchomości spowodował, że wszystkie liczące się banki w Polsce zaczęły oferować i promować kredyty hipoteczne dla klientów indywidualnych. Duża konkurencja na tym rynku sprawiła, że oferty banków w zakresie kredytów hipotecznych były zbliżone, a klient nie był w stanie sam porównać wszystkich ofert i wybrać optymalnej dla siebie. Tak rozpoczęła się ekspansja usług doradztwa finansowego dla klientów indywidualnych.

Zawód doradcy finansowego w krajach europejskich cieszy się dużą popularnością. Zadaniem doradcy finansowego jest rozpoznanie profilu i indywidualnych potrzeb klienta, następnie opracowanie dla niego planu finansowego związanego z takimi obszarami zarządzania finansami osobistymi, jak oszczędzanie, zarządzanie długiem, zabezpieczenie przed ryzykiem poprzez ubezpieczenia oraz zabezpieczenie na starość poprzez produkty związane z inwestowaniem na emeryturę.

W Polsce nie ma obowiązku certyfikacji doradców finansowych, nie są oni też objęci nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego. W praktyce oznacza to, że zawód taki może wykonywać każda osoba, bez względu na posiadane kwalifikacje.

Modelowo celem działania doradcy finansowego powinno być budowanie długoterminowych więzi z klientami. Niezbędne jest do tego zdobycie zaufania klienta, na co zwykle pracuje się latami. Jednak nie wszystkie firmy doradcze wychodzą z takiego założenia. Czasami można odnieść wrażenie, iż celem niektórych podmiotów jest sfinalizowanie jednej transakcji po skuszeniu klienta np. atrakcyjnym „gadżetem”.

Bez względu na rodzaj wybranego przez kredytobiorcę kanału dystrybucji, należy pamiętać o tym, że zawsze w pewnym momencie dokumenty trafiają do banku – tam będą analizowane, tam też klient będzie musiał je uzupełnić, stamtąd też otrzyma decyzję kredytową i w ostatecznym roz-

*„W Polsce nie ma obowiązku certyfikacji doradców finansowych, nie są oni też objęci nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego. W praktyce oznacza to, że zawód taki może wykonywać każda osoba, bez względu na posiadane kwalifikacje.”*

rachunku bankowi również będzie musiał spłacać raty kredytowe i w trakcie trwania umowy to bank będzie stroną we wszelkich kontaktach z klientem. Celem istnienia wszystkich pozostałych kanałów dystrybucji kredytów (strony internetowe, pośrednicy, doradcy kredytowi, deweloperzy itd.) jest pozyskanie klienta, ułatwienie wyboru właściwego – z punktu widzenia konkretnego klienta – banku (oferty kredytowej), wstępne wyliczenie zdolności kredytowej oraz zgromadzenie niezbędnej dokumentacji od klienta. Rola pośredników sprowadza się, co do zasad, do wyżej wymienionych zadań, natomiast pozostałe kwestie leżą w gestii banku.

Zaciągnięcie kredytu mieszkaniowego to proces, w ramach którego należy przedłożyć stosowne dokumenty. Często na załatwienie wszystkich formalności trzeba przeznaczyć kilka tygodni, a w skrajnych przypadkach nawet miesięcy. Nawet gdy klient jest zdyscyplinowany, sprawnie i szybko zbierze wszystkie dokumenty potrzebne do złożenia wniosku, cały proces może zostać spowolniony na etapie analizy dokumentów w banku. Wynikać to może z wielu przyczyn. Spowalniać ten proces mogą np. szczegółowe procedury bankowe, czy też nietypowa sytuacja kredytowa klienta, wymagająca dłuższej analizy po stronie banku.

W wielu przypadkach jednym z kryteriów branych pod uwagę przez klientów przy wyborze kredytu jest czas niezbędny do załatwienia wszystkich formalności. Z uwagi na różne czynniki wpływające na czas rozpatrywania wniosków kredytowych, trudno jednoznacznie wskazać, które banki najszybciej je rozpatrują i uruchamiają kredyty.

**„Decyzja o wyborze kredytu nie powinna być podejmowana szybko, pod wpływem emocji, czy namowy innych osób.”**

W sytuacji finansowej oraz indywidualne potrzeby, bowiem decyzja o wyborze kredytu nie powinna być podejmowana szybko, pod wpływem emocji, czy namowy innych osób.

W ostatnich latach można zauważać rozwój doradztwa kredytowego oferowanego przez deweloperów, którzy w ten sposób poszerzają zakres prowadzonej działalności o doradztwo kredytowe. Deweloperzy nawiązują przy tym współpracę bezpośrednio z bankami lub pośrednikami, co przy niewielkim nakładzie środków może pozwolić na uproszczenie procedur kredytowych, a także na obniżenie kosztu kredytu (w szczególności brak prowizji, jak i brak opłaty za wycenę nieruchomości). Dotyczy to jednak tylko wybranych deweloperów, nie wszystkie tego typu firmy oferują podobne usługi. Ponadto składając wniosek kredytowy za pośrednictwem dewelopera częściej można spotkać się z zapisami w umowie, które pozwalają na odzyskanie wpłaconego zadatku lub opłaty rezerwacyjnej gdy bank odmówi finansowania. Warto pamiętać, że nawet „najlepsze” oferty przedstawione przez deweloperów należy porównać z innymi dostępnymi na rynku, bowiem deweloperzy współpracują najczęściej z ograniczoną liczbą banków.

**„Warto pamiętać, że nawet „najlepsze” oferty przedstawione przez deweloperów należy porównać z innymi dostępnymi na rynku, bowiem deweloperzy współpracują najczęściej z ograniczoną liczbą banków.”**

Informacje dotyczące sprawności analizy wniosków kredytowych, maksymalnej zdolności kredytowej, poziomu oprocentowania, czy dodatkowych kosztów i opłat związanych z udzieleniem kredytu należy szczegółowo analizować, biorąc przy tym pod uwagę

sytuację finansową oraz indywidualne potrzeby, bowiem decyzja o wyborze kredytu nie powinna być podejmowana szybko, pod wpływem emocji, czy namowy innych osób.

## INSTYTUCJE PARABANKOWE

Nieco inaczej zaciąganie kredytów zabezpieczonych hipotecznie wygląda w przypadku instytucji określanych mianem „parabanków”. **Co do zasady instytucje te nie podlegają nadzorowi ani licencjonowaniu ze strony KNF**, należy więc zwrócić szczególną uwagę na kilka istotnych kwestii, przed podjęciem decyzji o zaciągnięciu pożyczki gotówkowej w takiej instytucji.

Problem może w szczególności dotyczyć klientów, którzy już zaciągnęli kredyt mieszkaniowy w banku, mają przejściowe trudności z jego obsługą i decydują się skorzystać z „pomocy” firm pożyczkowych. Koszty związane z obsługą takiej pożyczki liczone są w odmienny sposób aniżeli ma to miejsce w przypadku banków. Obok oprocentowania takiej pożyczki należy do niej doliczyć obowiązkowe ubezpieczenie, opłatę za rozpatrzenie wniosku i przede wszystkim opłatę za obsługę domową, która powoduje istotny wzrost kosztów (dochodzących do 50% wartości pożyczki), związany z faktem, że w ciągu roku przedstawiciel instytucji parabankowej 52 razy udaje się do klienta po odbiór raty.

W większości przypadków nie jest to opcja obowiązkowa, ale klienci, którzy z niej nie korzystają, mają dużo mniejsze szanse na uzyskanie pożyczki. Zatem w związku ze wszystkimi dodatkowymi kosztami, oprócz oprocentowania, rzeczywista roczna stopa procentowa pożyczek udzielanych przez tego rodzaju firmy wynosi od 60 do ponad 100%. Koszty nawet najdroższych pożyczek bankowych są znacznie niższe.

### ***Na co zwrócić uwagę przy korzystaniu z usług instytucji pożyczkowych:***

- ➲ ocenić, czy pożyczka jest droga, najlepiej porównywać rzeczywistą roczną stopę procentową (instytucja parabankowa musi ją przedstawić),
- ➲ oprocentowanie pożyczki może być relatywnie niskie, a prawdziwe koszty ukryte są w innych miejscach,
- ➲ wiele firm stosuje dodatkowe obowiązkowe ubezpieczenie pożyczki,
- ➲ wysoki koszt to zwykle opłata za obsługę pożyczki w domu (firmy starają się nie udzielać pożyczek tym klientom, którzy nie chcą korzystać z takiej usługi),
- ➲ często obowiązują bardzo wysokie opłaty za rozpatrzenie wniosku – do 5% wartości pożyczki,
- ➲ zanim podpiszemy umowę, najlepiej skonsultować jej treść z prawnikiem lub z Powiatowym/Miejskim Rzecznikiem Konsumentów.

Dodatkowe koszty, poza oprocentowaniem, związane są z unikaniem przez firmy pożyczkowe ograniczenia dotyczącego maksymalnej wysokości oprocentowania. Kwestie te reguluje od 20 lutego 2006 r. tzw. ustawa antylichwiarska.

Niezależnie od przyjętej praktyki, instytucje działające na rynku kredytów i pożyczek, zwłaszcza te licencjonowane i nadzorowane przez KNF, podlegają przepisom prawa, w tym ustawom, rozporządzeniom, uchwałom i rekomendacjom. Wśród takich aktów prawnych, **które odnoszą się zarówno do banków jak i instytucji parabankowych**, należy wymienić ustawę o kredycie konsumenckim. Wszystkie instytucje objęte tą ustawą mają obowiązek badania zdolności kredytowej klienta przed udzieleniem mu kredytu lub pożyczki.

Ustawa o kredycie konsumenckim wprowadza również formularz informacyjny dotyczący kredytu zabezpieczonego hipoteką. Kredytobiorca lub pośrednik kredytowy przekazuje na nim informacje o kredycie, w szczególności: jego koszt, całkowitą kwotę do spłaty, zasady i termin spłaty, wysokość oprocentowania, czy wymagane zabezpieczenia.

Istotą wprowadzenia formularza informacyjnego było zapewnienie klientowi jak najlepszej wiedzy o kredycie, a tym samym możliwość porównania różnych ofert i podjęcia świadomej decyzji, gdzie i jaką pożyczkę zaciągnąć.

## RACHUNEK POWIERNICZY

Transakcje zawierane na rynku nieruchomości należą do ryzykownych. Zdarzają się sytuacje, że deweloperzy nie wywiązują się ze swych zobowiązań, a klienci ociągają się z płatnościami. Dla ograniczenia tego typu ryzyk stosowana jest usługa finansowa, zwana rachunkiem powierniczym lub depozytowym.

Istota rachunku powierniczego polega na tym, że umowa określa warunki, jakie powinny być spełnione, aby środki pieniężne przekazane na rachunek przez osobę trzecią mogły zostać wypłacane posiadaczowi rachunku (powiernikowi). Środki należne powiernikowi mogą być wypłacane przez bank jednorazowo lub w częściach. Rola banku polega na kontroli, aby nie doszło do wypłaty pieniędzy powiernikowi, dopóki nie przedstawi on dokumentacji pozwalającej na stwierdzenie, że wykonał on obowiązek wynikający z umowy.

Rachunek powierniczy stanowi dosyć popularną formułę w obrocie profesjonalnym, głównie w działalności deweloperskiej. Kupujący mieszkanie, czy dom od dewelopera zazwyczaj wpłaca na rachunek firmy kolejne raty zgodnie z określonym harmonogramem, który powinien być ubezpieczony od postępów prac na budowie. Może to w przypadku nieuczciwych firm grozić utratą pieniędzy. Aby się przed tym zabezpieczyć, kupujący podpisuje umowę otwarcia rachunku powierniczego i od tego momentu wpłaca pieniądze nie bezpośrednio na rachunek dewelopera, lecz na rachunek depozytowy (harmonogram wpłat pozostaje bez zmian). Kwota na rachunku zostaje zablokowana na czas trwania transakcji. Rachunek ten jest oprocentowany i całość odsetek z tego tytułu otrzymuje kupujący (wpłacający). Ponadto chroni on kupującego przed utratą gotówki wtedy, gdy deweloper zbankrutowie lub otworzy postępowanie układowe. Zgromadzone pieniądze zostają wtedy zwrócone kupującemu wraz ze zgromadzonymi odsetkami.

Rachunkiem może dysponować tylko prowadzący go bank, a sprzedawca (deweloper) może skorzystać ze zdeponowanych na nim pieniędzy dopiero po wypełnieniu wszystkich warunków

umowy, a także po notarialnym przekazaniu kupującemu prawa własności do lokalu. Co więcej, lokal musi nadawać się do zasiedlenia, nie może posiadać żadnych poważnych uchybień lub odstępstw od projektu, a jego stan techniczny musi zostać potwierdzony kompletem dokumentów (np. protokołami odbioru). Wcześniej przekazanie zgromadzonych środków może nastąpić tylko w wypadku zgodnej, pisemnej deklaracji obu stron, dotyczącej zakończenia usługi rachunku depozytowego. Bardzo ważną częścią umowy jest instrukcja jej zamknięcia. Zawarte są w niej wszelkie warunki, które muszą być spełnione przez obie strony, by uruchomić środki z konta. Do dokumentów potrzebnych do zamknięcia rachunku powierniczego należą:

- ⌚ kopia decyzji o pozwoleniu na budowę,
- ⌚ zawiadomienie o zakończeniu budowy,
- ⌚ oświadczenie kierownika budowy o zgodności wykonania obiektu z projektem budowlanym i warunkami pozwolenia na budowę, przepisami i obowiązującymi Polskimi Normami,
- ⌚ oświadczenie kierownika budowy o doprowadzeniu do należytego stanu i porządku terenu budowy,
- ⌚ inwentaryzacja geodezyjna powykonawcza,
- ⌚ protokoły odbioru przyłączny,
- ⌚ protokół odbioru kominiarskiego,
- ⌚ pozwolenie na użytkowanie obiektu,
- ⌚ oświadczenia o braku sprzeciwu lub uwag ze strony Inspekcji Ochrony Środowiska, Inspekcji Sanitarnej, Państwowej Inspekcji Pracy, Państwowej Straży Pożarnej,
- ⌚ akt notarialny – przeniesienie własności obiektu.

W przypadku wszczęcia postępowania egzekucyjnego przeciwko posiadaczowi rachunku, środki znajdujące się na tym rachunku nie podlegają zajęciu. Także w przypadku ogłoszenia upadłości, środki te nie wchodzą w skład masy upadłości. Również w przypadku śmierci powiernika, zgromadzone środki nie wchodzą do masy spadkowej. Należy jednak pamiętać, iż aby środki zgromadzone na rachunku były wolne od ww. zajęć, umowa o rachunek powierniczy powinna zostać zawarta z datą pewną (czyli data czynności prawnej musi zostać poświadczona urzędowo).

Konsekwencją zawarcia umowy o rachunek powierniczy jest bezpieczeństwo pieniędzy kupującego, który ma pewność, że środki zgromadzone na koncie zostaną wypłacone sprzedawcy dopiero po zakończeniu transakcji, jeśli spełnione będą wszystkie warunki umowy. Dodatkowo, podpisanie umowy o rachunek powierniczy działa mobilizująco na wykonałce, zarówno jeśli chodzi o rzetelne i solidne wykonawstwo, jak i o dotrzymywanie terminów. Jeżeli wykonawca nie wywiązuje się terminowo z postanowień umowy, naliczane są karne odsetki, które są następnie odliczane od całości zgromadzonych na rachunku środków i przekazywane kupującemu. Umowa może również zostać tak skonstruowana, aby po przekroczeniu określonego terminu, całość zdeponowanych pieniędzy wraz z nałożonym w trakcie trwania umowy oprocentowaniem wróciła do nabywcy.

Rachunek powierniczy jest usługą kompleksową, co dla kupującego oznacza możliwość prowadzenia wszystkich formalności (włącznie z pomocą w uzyskaniu kredytu na sfinansowanie inwestycji) w jednym miejscu, nawet bez konieczności wizyty w banku – pracownicy firmy pośredniczącej posiadają bowiem pełnomocnictwo w zakresie działań objętych umową.

Jednym minusem dla klienta może być tylko konieczność terminowego wpłacania rat na rachunek powierniczy, gdyż nawet niewielkie opóźnienie we wpłacie raty powoduje wygaśnięcie umowy i przekazanie na konto dewelopera odszkodowania (chyba, że wcześniej kupujący i deweloper uzgodnią, że raty będą spóźnione i powiadomią o tym firmę pośredniczącą oraz bank prowadzący rachunek). Pozostałe czynności operacyjne należą do firmy pośredniczącej w transakcji.

Rachunek powierniczy dba też o interesy dewelopera – ma on bowiem zagwarantowaną wypłatę należności w momencie wywiązania się z umowy, jest też na bieżąco informowany przez firmę pośredniczącą o terminowych wpłatach na rachunek. Ponadto rachunek powierniczy daje szansę deweloperom, szczególnie małym i dopiero powstającym, zdobycia większej liczby klientów. Rachunek depozytowy ułatwia również deweloperom dostęp do korzystnych linii kredytowych. Dzieje się tak dlatego, że dzięki rachunkowi powierniczemu deweloper jest dla banku bardziej wiarygodnym partnerem, ponieważ kwota zgromadzona na depozytowym rachunku powierniczym stanowi, po zakończeniu inwestycji, źródło spłaty kredytu. Procedura i warunki uzyskania takiego kredytu są prostsze i korzystniejsze niż w normalnej sytuacji, ponieważ kredyt ma charakter kredytu obrotowego, a nie inwestycyjnego.

Co do zasad jednak stosowanie rachunku powierniczego przy rozliczeniach z deweloperem jest dla niego mało korzystne, bo w tym systemie płatności deweloper bierze na siebie ciężar finansowania inwestycji. **Dlatego też skorzystanie z tej możliwości wiąże się z dodatkowymi kosztami w postaci wyższych o kilka procent cen za metr kwadratowy mieszkania.** Jednocześnie jednak często deweloperzy oferują klientom równe korzystne formy płatności, np. wpłaty uzależnione od postępu prac budowlanych zgodnie z ustalonym harmonogramem prac lub wpłaty dzielone w różnych systemach (10%/90% lub 20%/80%). To ostatnie rozwiązanie zakłada, że pierwsza wpłata na mieszkanie jest stosunkowo niska, a pozostała część wartości mieszkania wpłaca się też przed odbiorem kluczy.

# PRZED WIZYTĄ...

## PODSTAWOWA WIEDZA

Przed podjęciem decyzji o zaciągnięciu kredytu należałoby zdobyć wiedzę z zakresu omówionego w poprzednich rozdziałach niniejszej publikacji, czyli m.in. co to jest zdolność kredytowa, jakie czynniki bierze pod uwagę bank przy jej wyliczaniu, jakie parametry określa umowa kredytowa, czym różni się oprocentowanie zmienne od stałego, rata równa od malejącej, jakie ryzyka związane są z kredytami walutowymi.

Nie należy wyłącznie liczyć na informacje uzyskane na miejscu w instytucji, od której zdecydujemy się pożyczyć pieniądze. Po kredyt należy iść z przygotowanymi wcześniej pytaniem odnośnie jego parametrów. Warto starać się też negocjować warunki kredytu, co może pozwoli obniżyć jego koszty i uzyskać lepszą ofertę, zwłaszcza że oszczędności z tego tytułu będą odczuwalne przez kolejne 25 lub więcej lat.

## REKLAMY I „PROMOCJE” KREDYTÓW

Każdy codziennie styka się z reklamami kredytów hipotecznych w radiu, telewizji czy na billboardach. Duża liczba reklam (i co za tym idzie – ofert na rynku) świadczy o znacznej konkurencji między bankami, a konkurencja na rynku, co do zasady, oznacza oferowanie korzystniejszych warunków umów (niższych marż, prowizji itd.). Śledząc informacje dobiegające z mediów należałoby starać się zapamiętać, jakiego rzędu oprocentowanie/prowizję proponuje bank, czy ma w ofercie dodatkowe udogodnienia w związku ze spłatą kredytu itd. Tego typu informacje pozwolą wyrobić sobie opinię, czy aktualne „promocje kredytów” są rzeczywiście korzystne, i czy warto się nimi bliżej interesować (np. poszukać szczegółów w Internecie).

W Polsce działa bardzo dużo banków i innych instytucji, które chcą pożyczać pieniądze, kusząc przy tym klientów promocjami, ale nie oszukujmy się, że pożyczanie pieniędzy od banku czy innej instytucji nie będzie nas kosztowało, zwłaszcza gdy chcemy pozyskać finansowanie na dłuższy okres.

Wiele banków promując „ulepszone” oferty, jednocześnie przenosi koszty obsługi kredytu na inne produkty bankowe, które towarzyszą umowie kredytowej, np. otwarcie konta lub założenie lokaty w banku. Bank nie może jednak wymagać, by klient zdecydował się na nie pod groźbą nieudzielenia kredytu. Takie warunki są prawnie niedozwolone. Z drugiej strony, jako że kredyt hipoteczny wiąże z daną instytucją na wiele lat (refinansowanie kredytu w innym banku jest rzadko wykorzystywane), to przy jego wyborze nie zaszkodzi spytać, jakie korzyści będzie można uzyskać z tytułu jego zaciągnięcia np. przy wykonywaniu innych operacji finansowych (z reguły najbardziej praktyczne jest korzystanie z usług jednego banku).

*W kilku bankach można obecnie zaciągnąć kredyt mieszkaniowy „bez prowizji”, ale wiąże się to z koniecznością zakupu dodatkowego produktu, np. ubezpieczenia. W skrajnym przypadku taki wariant może być nawet droższy niż wybór standardowej prowizji – koszt pakietu „ubezpieczenie od utraty pracy” i „ubezpieczenie na życie” to ok. 0,5% kwoty kredytu w pierwszym roku. Tyle samo wynosi standardowa prowizja.*

## **SAMODZIELNA ANALIZA POTRZEB I SYTUACJI FINANSOWEJ**

Wszystkim zależy na czasie. Zanim więc pójdzie się na rozmowę w sprawie kredytu trzeba się zastanowić, czy naprawdę się go potrzebuje i, jeżeli tak, to w jakiej wysokości.

Wśród klientów dominuje przeswiadczenie, że „lepszy jest wyższy kredyt”, tak by przy zakupie nieruchomości starczyło jeszcze np. na jej remont/wykończenie. Nie jest to najlepsze podejście. Z kilku powodów. Po pierwsze: czas i koszty. Mniejszy kredyt będzie mógł być spłacony wcześniej i będzie tańszy. Oznacza to, że nie będzie trzeba się denerwować np. 5 lat dłużej o stałość dochodów. Poza tym, im szybciej spłaci się kredyt, tym szybciej będzie można korzystać z większej części swoich zarobków i mniej się martwić nieprzewidzianymi wydatkami. Z kolei dla banku, ryzyko, że nie odzyska pieniędzy będzie niższe, więc powinien zaoferować lepsze warunki.

Po drugie: banki nie są specjalnie chętne do kredytowania przekraczającego 100% wartości nieruchomości. Przyszły kredytobiorca będzie się więc musiał albo sporo namęczyć, żeby uzyskać taki kredyt, albo dużo za niego zapłacić. Od strony banku takie zachowanie jest racjonalne, bo jeżeli będzie musiał kiedyś odzyskać pożyczone pieniądze w drodze sprzedaży nieruchomości (bo klient będzie zaledwie spłata), to będzie mu łatwiej odzyskać tę kwotę ze sprzedaży mieszkania niż ze sprzedaży innych rzeczy, na które została przeznaczona część kredytu.

Po trzecie: trzeba pomyśleć o swoim standardzie życia. Kredyt bierze się na 30–40 lat. Jaka część pensji zostanie po spłacie raty na przyjemności czy oszczędzanie? Dużo osób próbuje „naciągnąć” bank na wyższy kredyt pokazując dokumenty poświadczające dochody np. zaraz po otrzymaniu premii bądź zaniżając koszty utrzymania. Bank może się na to nabrać i udzielić wyższego kredytu, ale trzeba pomyśleć, czy w takiej sytuacji klienta będzie stać na spłatę raty w kolejnych miesiącach. Jeżeli straci pracę, albo warunki jego zatrudnienia ulegną pogorszeniu, to najprawdopodobniej w ogóle nie będzie mógł „związać końca z końcem”. Nie warto aż tak ryzykować.

Zdarzają się też przypadki, że to bank będzie proponował za duży kredyt, rozkładając go na większą liczbę rat (i lat) albo oferując różne „udoskonalenia” przy wyliczaniu zdolności kredytowej. Nie należy się na to decydować.

## **Reasumując, jeśli chce się pożyczyć pieniądze na zakup mieszkania, przed wizytą w banku należy:**

- ➲ określić swoje potrzeby. Kwotę kredytu zwykle zna się z góry, bo właśnie wizja wymarzonego mieszkania powoduje, że klienci zaczynają rozważyć pożyczenie pieniędzy od banku. Należy określić, ile pieniędzy jest potrzebne i starać się o kredyt dokładnie w takiej kwocie, nie brać pieniędzy „na zapas”;
- ➲ policzyć, jaką kwotę miesięcznie można przeznaczyć na spłatę kredytu. W tym celu trzeba podsumować wszystkie wpływy, których źródła można udokumentować i na tej podstawie przemyśleć, czy nie zmienią się w ciągu planowanego okresu spłaty kredytu. Drugim krokiem jest określenie miesięcznych wydatków, które oprócz rachunków typu: prąd, woda, kablowka, Internet, telefon oraz innych stałych wydatków np. związanych z dojazdem do pracy (bilet miesięczny, paliwo), powinno też uwzględniać koszty prowadzenia domu i wszystkie inne ponoszone regularnie (w tym raty już spłacanych kredytów);
- ➲ pomyśleć, czy struktura wydatków nie zmieni się w najbliższym czasie, czy np. za kilka miesięcy nie odbywa się ślub kogoś bliskiego lub nie nastąpi powiększenie rodziny. Należałyby też przewidzieć pewną kwotę rezerwową na nagłe wydatki (np. wizytę u lekarza) i odpowiednio powiększyć o tę kwotę miesięczne wydatki.

Może się jednak zdarzyć, że po dokonaniu wszystkich analiz dojdzie się do wniosku, że po prostu nie stać nas na wymarzone mieszkanie. Co wtedy zrobić? Można rozważyć kupno:

- ➲ „**dziury w ziemi**”. Może do tego przekonywać duży wybór takich „lokali” (by kupić mieszkanie o małym metrażu zazwyczaj trzeba trafić do dewelopera na wczesnym etapie realizacji projektu) i cena, która może być niższa w związku z oferowanymi przez dewelopera rabatami. Decydując się na lokal już gotowy należy liczyć się z ograniczoną możliwością wyboru, chociaż zakup mieszkania jest wtedy mniej ryzykowny (w przeciwieństwie do kupna na początkowych etapach inwestycji, z którymi wiąże się ryzyko nieotrzymania tego za co się zapłaciło czy bankructwa dewelopera). Poziom ryzyka ma odzwierciedlenie w cenie, dlatego wraz z realizacją kolejnych etapów budowy przeciętna cena mieszkań rośnie o kilka procent.
- ➲ **mieszkania na parterze.** Partery wciąż kojarzą się z niebezpieczeństwem włamania, kradzieży, możliwością zalania – w przypadku powodzi i ograniczoną prywatnością, ale deweloperzy starają się zmienić takie myślenie oferując mieszkania na parterze w cenie ok. 10% niższej niż lokale położone wyżej i dodatkowo kusząc ogródkami. Parter zdaje się być dobrym rozwiązaniem nie tylko dla osób, które chcą zaoszczędzić – sporą grupą potencjalnych nabywców są też osoby starsze, dla których może okazać się bardziej przystępny.
- ➲ **mieszkania na poddaszu.** Na rynku dostępne są oferty sprzedaży wysoko położonych powierzchni w kamienicach, które jednak trzeba zaadoptować na cele mieszkaniowe (z czym wiąże się poniesienie sporych nakładów). Z drugiej strony, cena ich zakupu jest niska, a część prac adaptacyjnych można przeprowadzić samemu.

- ➲ **mieszkania do remontu.** Rozwiążaniem może być nabycie mieszkania do remontu. Nie wszyscy jednak to się opłaca – kupując lokal do remontu w średniej cenie i wykonując remont może się okazać, że ostatecznie zapłaci się więcej niż nabywając mieszkanie w „dobrym stanie”.
- ➲ **mieszkania w wielkiej płycie.** Mając ograniczony budżet, można spróbować kupić lokal w budynku z wielkiej płyty. Pomimo nieciekawej architektury plusem jest zwykle okolica z dobrze rozwiniętą infrastrukturą i komunikacją.
- ➲ **mieszkania dalej od centrum.** Choć mieszkanie na obrzeżach miasta niesie za sobą pewne problemy – głównie komunikacyjne oraz zniechęcać może fakt, że dostępne w sprzedaży mieszkania są zazwyczaj dopiero w budowie (na odebranie kluczy można czekać nawet kilkanaście miesięcy), a stan deweloperski będzie jeszcze wymagał wykończenia (dodatkowy koszt rzędu minimum kilkuset złotych w przeliczeniu na metr kw.), to wraz z rozwojem miasta obrzeża zyskują lepsze połoczenie z centrum (atrakcyjność lokalizacji wzrośnie) i chcąc sprzedać tego typu lokal w perspektywie kilkunastu lat, będzie się dysponowało relatywnie nowym mieszkaniem o przyzwoitym standardzie.
- ➲ **mieszkania u innego dewelopera.** Atrakcyjniejsza cena, a nawet dobudowanie balkonu to ustępstwa, o które łatwiej u mniejszych deweloperów, po części dlatego, że w niewielkich firmach negocjacje podejmuje się z osobą postawioną wyżej w hierarchii niż u większego dewelopera. Mniejsze firmy są więc zwykle bardziej elastyczne i łatwiej jest z nimi negocjować warunki oraz ustępstwa np. w zakresie terminów płatności, można się też spodziewać krótszego czasu podejmowania decyzji o zmianach w szablonie umowy.
- ➲ **mieszkania u dewelopera, znanego Twojemu bankowi.** Niektórzy deweloperzy cieszą się większym zaufaniem banków. Są to zwykle spółki akcyjne (w szczególności giełdowe), które uważa się za najbezpieczniejsze. Dla banku ważne jest także, od kiedy deweloper prowadzi działalność, ile inwestycji zrealizował i w jaki sposób je finansuje. Ubiegając się o kredyt na zakup mieszkania warto więc dowiedzieć się np. jaki bank kredytuje dewelopera. Ponadto, jeżeli deweloper jest na „białej” liście w banku można otrzymać korzystniejsze warunki – w niektórych bankach dla określonych deweloperów obowiązuje obniżona stawka ubezpieczenia pomostowego, a w innych – w przypadku zakupu mieszkania od dewelopera z listy, można uzyskać kredyt już na bardzo wczesnym etapie budowy.

## INTERNETOWE WYSZUKIWARKI/PORÓWNYWARKI KREDYTÓW

Po wpisaniu w wyszukiwarce internetowej hasła „kredyt hipoteczny” otrzymuje się miliony wyników. Wśród nich znajduje się ogromna liczba porównywarek kredytowych i serwisów edukacyjnych związanych z tematyką kredytowania, jak również, spora liczba stron nieprzydatnych. Jak zatem wybrać rzetelną stronę i na ile może być ona pomocna w podejmowaniu decyzji o wyborze banku, który udzieli kredytu i czy rzeczywiście warto z nich korzystać?

Po pierwsze, różne wyszukiwarki, po wpisaniu tych samych parametrów kredytu wskazują różne „najlepsze” kredyty. Po drugie, trudno wybrać z tych wskazań kredyt naprawdę najkorzystniejszy, bo wyszukiwarki mają zwykle różne funkcjonalności i np. nie sortują wyników według tych samych kryteriów, więc i tak nie uniknie się analizowania proponowanych ofert.

Dlatego też, wyniki generowane przez takie wyszukiwarki należy traktować orientacyjnie, tym bardziej, że część z proponowanych kredytów może już nie być w ogóle udzielana, bądź być udzielana na innych warunkach (zmiana oferty).

Do czego więc mogą być przydatne wyszukiwarki kredytów? Na pewno żeby zobaczyć jakiego rzędu oprocentowania, prowizji i kosztów należy się spodziewać. Ponadto, jakimi parametrami kredytu można operować i jaki mają one wpływ na wysokość miesięcznej raty. Tak więc przed wizytą w banku warto przejrzeć oferty proponowane przez porównywarkę/wyszukiwarkę, żeby nie być zaskoczonym i wiedzieć o co dopytać na rozmowie w banku. A według jakich parametrów porównywarki wyszukują kredyty? Zwykle są one następujące:

- ⌚ cel kredytu (np. zakup/budowa domu),
- ⌚ rynek, na którym ma być dokonany zakup (pierwotny/wtórny),
- ⌚ przedmiot zakupu (działka/mieszkanie/dom),
- ⌚ wartość nieruchomości (do wskazania w PLN),
- ⌚ kwota kredytu (do wskazania w PLN),
- ⌚ waluta kredytu (PLN/EUR/CHF/USD),
- ⌚ rodzaj raty kredytu (równe/malejące),
- ⌚ okres kredytu (do wskazania w latach),
- ⌚ wiek najstarszego kredytobiorcy (do wskazania w latach).

Zaznaczając przykładowo, że 30-letnią osobę interesuje kredyt w złotych na zakup mieszkania na rynku pierwotnym o wartości 400 tys. zł bez wkładu własnego, spłacany w równych ratach przez 30 lat, otrzymuje się zestawienie ofert kilkunastu banków (w układzie: nazwa banku/rata/prowizja/oprocentowanie rzeczywiste), uszeregowanych np. według malejącego oprocentowania rzeczywistego.

Kryterium sortowania można też zwykle zmienić na np. wysokość prowizji, jednak **podstawowym czynnikiem, który powinno się brać pod uwagę przy wyborze kredytu powinno być oprocentowanie rzeczywiste**, czyli tzw. RRSO<sup>14</sup>.

Interesującą ofertę można rozwinąć, co pozwoli uzyskać dodatkowe informacje o danym kredycie, w tym o:

- ⌚ wysokości ubezpieczenia pomostowego<sup>15</sup>,
- ⌚ wymaganej polisie na życie<sup>16</sup>,
- ⌚ kosztach związanych z przyznanym kredytu, w tym prowizji, ubezpieczenia niskiego wkładu własnego i kosztów rzeczników<sup>17</sup>,

<sup>14</sup> Rzeczywista Roczna Stopa Procentowa (RRSO) uwzględnia całkowity koszt kredytu (sumę opłat wstępnych i odsetek). Z tej przyyczny kredyt o niższej racie kredytowej może się znaleźć na gorszej pozycji w zestawieniu z uwagą na wyższe koszty wstępne.

<sup>15</sup> Do momentu dostarczenia do banku odpisu z księgi wieczystej z prawomocnym wpisem hipoteki na rzecz banku oprocentowanie kredytu bywa powiększane o ok. 1 punkt procentowy, co przekłada się na wzrost raty.

<sup>16</sup> Banki zwykle wymagają dodatkowego zabezpieczenia w postaci cesji z polisy ubezpieczenia na życie w przypadku gospodarstwa domowego, w którym tylko jedna osoba uzyskuje dochód lub w przypadku, gdy kredytobiorca w dniu spłaty kredytu będzie starszy niż 60 lat.

<sup>17</sup> Udzierając kredytu, bank zwykle wymaga wyceny kredytowanej nieruchomości sporzązonej przez rzeczników. Bank może też sam zorganizować taką wycenę, ale koszty i tak poniesie klient, ok. 500 zł w przypadku lokalu mieszkalnego i 800 zł w przypadku domu jednorodzinnego.

- ➲ dodatkowych wymaganiach (np. bank może wymagać weksla in blanco z deklaracją wekslową jako dodatkowego zabezpieczenia kredytu do momentu ustanowienia hipoteki na rzecz banku),
- ➲ potencjalnych udogodnieniach dla kredytobiorcy (np. w związku z możliwością przeznaczenia części kredytu na finansowanie garażu, do określonej wysokości np. nie wyższej niż 15% ceny zakupu lokalu mieszkalnego).

Z otrzymanej tabeli wyników, można, poprzez zamieszczone hiperłącze przejść na stronę internetową pozwalającą, po podaniu danych osobowych, umówić się od razu na spotkanie z konsultantem w sprawie danego kredytu.

Porównywarki mogą też zawierać wiadomości (m.in. w zakresie informacji o zmianach w przepisach prawa, w tym w szczególności w ustawie o finansowym wsparciu rodzin w nabyciu własnego mieszkania), artykuły poruszające tematykę okołokredytową, różnego rodzaju poradniki i rankingi, czy analizy i komentarze w zakresie aktualnych wydarzeń na rynku kredytów hipotecznych.

Działają też serwisy, które nie posiadają typowej wyszukiwarki kredytów i tym samym nie zezwalają na podawanie jakichkolwiek parametrów kredytu, którymi potencjalny kredytobiorca mógłby być zainteresowany. Serwisy takie prezentują jedynie orientacyjną listę produktów kredytowych wraz z podstawowymi parametrami (nazwa banku, oprocentowanie, rodzaj rat). Tym samym, są to raczej strony, przez które w miarę szybko i wygodnie można skontaktować się z doradcami kredytowymi banków, bądź wypełnić formularz kontaktowy do kilku banków.

Funkcjonują także strony o wiele bardziej rozbudowane, które oprócz porównania kredytów dostarczają informacji nt. lokat bankowych, produktów strukturyzowanych, kont oszczędnościowych i osobistych, kart kredytowych, funduszy inwestycyjnych, otwartych funduszy emerytalnych oraz leasingu.

W Internecie działają też portale edukacyjne, zawierające wyjaśnienia podstawowych pojęć związanych z kredytowaniem hipotecznym, ale nie zawierające wyszukiwarki kredytów, a jedynie informacje o aktualnych (na dany miesiąc) promocjach kredytów (umożliwiając kontakt z bankiem za „jednym kliknięciem”).

## UMÓWIENIE WIZYTY W BANKU

Na stronie internetowej praktycznie każdego banku można złożyć wniosek kredytowy, wysłać zapytanie w zakresie konkretnego produktu bankowego, czy też poprosić o kontakt/spotkanie z doradcą. Jak wspomniano w poprzednim podrozdziale, istnieją też strony pozwalające na skontaktowanie się z kilkoma bankami jednocześnie.

Kontaktując się z bankiem/bankami poprzez stronę internetową będziemy zwykle poproszeni o podanie następujących danych:

- ➲ imienia i nazwiska,
- ➲ PESEL-u,
- ➲ telefonu kontaktowego,
- ➲ emaila,
- ➲ preferowanego miejsca spotkania z doradcą (wskazania konkretnego oddziału banku, do którego będziemy chcieli przyjść na rozmowę w sprawie kredytu),
- ➲ informacji o kredycie, który chcemy zaciągnąć (kwota kredytu, wartość wkładu własnego, okres kredytowania, średnie dochody gospodarstwa domowego netto).

## PRZYGOTOWANIE DOKUMENTÓW

Liczba i rodzaj wymaganych przez bank dokumentów zależą od celu kredytowania, zabezpieczenia oraz indywidualnej sytuacji klienta. Lista dokumentów, o które może poprosić bank jest dość dłuża, a pełną listę pracownik banku przedstawia każdemu kredytobiorcy indywidualnie.

### ***W większości przypadków będziemy poproszeni o następujące dokumenty:***

1. dokumenty potwierdzające tożsamość (dowód osobisty lub paszport);
2. dokumenty potwierdzające osiągane dochody:
  - a) dochód z tytułu umowy o pracę lub umów pochodnych – zaświadczenie o zatrudnieniu i wysokości osiąganych dochodów,
  - b) dochód z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej – w zależności od formy opodatkowania oraz prowadzonej ewidencji księgowej:
    - zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej osoby fizycznej,
    - odbiór z Krajowego Rejestru Sądowego,
    - zaświadczenie o nadaniu numeru Regon,
    - umowę spółki,
    - oświadczenie o wynikach finansowych firmy za ubiegły rok,
    - kopię książki przychodów i rozchodów,
    - kopię bilansu i rachunku zysków i strat za ubiegły rok,
    - deklarację roczną o wysokości uzyskiwanego dochodu/przychodu (PIT),
    - oświadczenie o wynikach finansowych firmy osiągniętych w bieżącym roku,
    - zaświadczenie z ZUS o niezaleganiu ze składek na obowiązkowe ubezpieczenie,

- c) dochód z tytułu umowy zlecenia, umowy o dzieło – zaświadczenie wystawione przez zleceniodawcę potwierdzające rodzaj zawartej umowy oraz wysokość średnich miesięcznych dochodów,
  - d) dochód z tytułu umowy najmu, dzierżawy nieruchomości – dokument potwierdzający prawo do nieruchomości, np. odpis księgi wieczystej (kopia potwierdzona za zgodność z oryginałem) oraz aktualne umowy najmu/dzierżawy oraz zaświadczenie z US o wysokości dochodów za ubiegły rok, dochód z tytułu emerytury:
    - ostatni odcinek emerytury wraz z decyzją o przyznaniu/waloryzacji emerytury,
  - e) dochód z tytułu zatrudnienia za granicą:
    - zaświadczenie od pracodawcy zawierające informację o okresie zatrudnienia i wysokości dochodów lub kontrakty/umowy zawierane z pracodawcą;
3. dokumenty związane z celem kredytowania i rodzajem nieruchomości:
- a) w przypadku, gdy kredyt jest przeznaczony na zakup na rynku wtórnym/pierwotnym nieruchomości często wymagane jest złożenie dokumentów takich jak:
  - umowa sprzedaży w formie aktu notarialnego, jeśli została zawarta,
  - aktualny odpis księgi wieczystej prowadzonej dla nieruchomości,
  - jeżeli dla nieruchomości nie ma założonej księgi wieczystej inne dokumenty potwierdzające stan prawny nieruchomości,
  - wypis z Rejestru Gruntów i Budynków, w przypadku, gdy przedmiotem kredytu lub zabezpieczenia jest działka gruntu zabudowana domem jednorodzinnym lub działka budowlana niezabudowana,
  - dokument potwierdzający dopuszczenie do użytkowania nieruchomości będącej przedmiotem kredytu, jeśli przedmiotem transakcji jest nabycie nieruchomości na rynku pierwotnym (np. pozwolenie na użytkowanie, zawiadomienie o braku sprzeciwu odnośnie rozpoczęcia użytkowania wydane przez właściwy organ nadzoru architektoniczno-budowlanego),
  - w przypadku wykupu lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego od Gminy/Skarbu Państwa/Społeczności Mieszkaniowej – oświadczenie o warunkach wykupu,
- b) w przypadku kredytów o charakterze budowlanym tj. przeznaczonych na budowę, rozbudowę, przebudowę, nadbudowę, remont lub modernizację domu jednorodzinnego/lokalu mieszkalnego oraz adaptację na cele mieszkalne pomieszczeń niemieszkalnych realizowanych systemem gospodarczym zwykle wymagane są:
    - aktualny odpis księgi wieczystej prowadzonej dla nieruchomości ograniczonego prawa rzecznego,
    - wypis z Rejestru Gruntów i Budynków,

- dokumenty potwierdzające wniesienie środków własnych, tj. kosztorys powykonawczy sporządzony przez osobę uprawnioną wraz ze zdjęciami domu w budowie sporządzonymi przez wnioskodawcę i/lub akt notarialny umowy kupna działki i/lub faktury dokumentujące dotychczas poniesione koszty związane z inwestycją takie jak: koszt projektu, zakup materiałów, koszt dotychczas wykonanych robót, itp.,
  - Dziennik Budowy,
  - ostateczne pozwolenie na budowę wydane przez właściwy organ nadzoru architektoniczno-budowlanego,
  - dokumentację projektową inwestycji do wglądu,
  - kosztorys obejmujący całość inwestycji,
  - harmonogram realizacji inwestycji;
4. dokumenty związane z ustanowieniem zabezpieczeń (potwierdzenie ustanowionych zabezpieczeń):
- akt notarialny nabycia nieruchomości,
  - potwierdzenie złożenia i opłacenia wniosku o wpis hipoteki<sup>18</sup>,
  - polisę i cesję praw z polisy ubezpieczeniowej nieruchomości na rzecz banku potwierdzoną przez ubezpieczyciela,
  - polisę i cesję praw ubezpieczeniowych z polisy na życie.

Obawy, że mając firmę zamiast pracować „na umowę o pracę” nie dostanie się kredytu nie są uzasadnione. Większość banków traktuje samozatrudnionych identycznie jak klientów świadczących pracę w formie tradycyjnej. Zdolność kredytową uzyskuje się na podstawie wyników działalności. W niektórych bankach przedstawiciele wybranych zawodów (związkanych głównie z medycyną, prawem, ale także tłumacze, biegli rewidenti, rzeczników i architekci) mogą liczyć na kredyt hipoteczny już po 3 miesiącach prowadzenia działalności. Wymagany czas prowadzenia działalności w innych sektorach jest zwykle dłuższy. Inne banki standardowo kredytują przedsiębiorców z dwuletnim stażem, ale przewidują też wiele przypadków, w których wymagany czas jest znacznie krótszy. Często w przypadku samozatrudnionych sporo zależy od rodzaju prowadzonej ewidencji. Zwykle najbardziej uprzywilejowani są prowadzący pełną księgowość lub księgi przychodów i rozchodów. Co ważne, w większości banków osoba z umową o pracę i samozatrudniony (o ile zarabiają tyle samo) mogą liczyć na identyczną kwotę kredytu, chociaż zdarza się, że w niektórych bankach, przy tych samych dochodach właściciel firmy dostanie większy kredyt, ale znowu w innych – jego zdolność kredytowa będzie niższa.

<sup>18</sup> Ustanowienie hipoteki polega w praktyce na odbiorze z banku wniosku do sądu o ustanowienie hipoteki na nieruchomości, który składa się w Wydziale Księg Wielczyści Sądu Rejonowego i uiszcza opłatę sądową. Dowód złożenia wniosku do sądu (najlepiej pieczęć sądu z datą dzienną na kserkopii wniosku) oraz dowód złożenia opłaty sądowej przedkłada się w banku. Uprawomocnienie się wpisu do Księgi Wielczystej następuje w chwili, gdy żadna ze stron nie ma możliwości złożenia odwołania. Termin na odwołanie dla strony liczony jest od chwili doręczenia jej zawiadomienia i wynosi 7 lub 14 dni. Termin na odwołanie wskazany jest w zawiadomieniu o wpisie.

# PODPISANIE UMOWY

## DROBNY DRUK

Umowa kredytu powinna być zawarta na piśmie. Banki mogą też wydawać ogólne warunki umów lub regulaminy, które powinny być sformułowane jednoznacznie i w sposób zrozumiały bo... postanowienia niejednoznaczne tłumaczy się na korzyść kredytobiorcy<sup>19</sup>. Dokumenty te są wiążące, jeżeli zostały wręczone przy zawieraniu umowy. Wszelkie zmiany w ich zakresie również wymagają doręczenia. Ponadto, postanowienia umowy nieuzgodnione z kredytobiorcą nie są wiążące, jeżeli kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z tzw. dobrymi obyczajami, bądź rażąco naruszają jego interesy (mamy wtedy do czynienia z niedozwolonymi postanowieniami umownymi).

Nieuzgodnione indywidualnie są te postanowienia umowy, na których treść kredytobiorca nie miał rzeczywistego wpływu. W szczególności odnosi się to do postanowień przejętych z wzorca umowy zaproponowanego kredytobiorcy przez bank. Uwaga odnośnie postanowień niewiążących nie dotyczy jednak postanowień określających tzw. główne świadczenia stron (w tym ceny lub wynagrodzenia), jeżeli zostały jednoznacznie sformułowane.

## PROSBA O DODATKOWE WYJAŚNIENIA

Według Rekomendacji T wydanej przez KNF (więcej o Rekomendacjach KNF w rozdziale „Rekomendacje ostrożnościowe KNF”), bank powinien dołożyć wszelkich starań, aby przekazywane klientom informacje były zrozumiałe, jednoznaczne i czytelne. Dotyczy to informacji przedstawianych zarówno przed, jak i po podpisaniu umowy. Bank powinien także rozmawiając z klientem, uwzględniać poziom jego wiedzy, który w większości przypadków nie będzie poziomem, jaki posiada specjalista z dziedziny bankowości. Dlatego też ważne jest, by przed zawarciem umowy klient otrzymał wszystkie informacje istotne dla oceny ryzyka i kosztów, w tym w szczególności informacje o ryzyku walutowym i wpływie spreadu walutowego na obciążenie z tytułu spłaty kredytu oraz o ryzyku stopy procentowej. Informacje te, co do zasady, powinny być przedstawione w formie pisemnej.

Na prośbę klienta bank powinien też udostępnić projekt umowy z wyprzedzeniem i zapewnić klientowi wszelkie dodatkowe wyjaśnienia i informacje o jakie poprosi, o ile ich podanie nie jest sprzeczne z prawem.

<sup>19</sup> Kodeks cywilny art 385 § 2. Wzorzec umowy powinien być sformułowany jednoznacznie i w sposób zrozumiały. Postanowienia niejednoznaczne tłumaczy się na korzyść konsumenta.

## CZYTANIE W DOMU

Obecnie obowiązujące przepisy nie nakładają na banki obowiązku udostępnienia wzorów umów przed zawarciem umowy. Niemniej od banków oczekuje się udostępniania klientom wzorów umów przed jej zawarciem, w celu choćby dokładnego przeanalizowania jej treści. Generalnie, nie ma z tym większych problemów. Ponadto, Rekomendacja T Komisji Nadzoru Finansowego zaleca bankom, by w ramach „zapewniania klientowi najlepszej wiedzy”, zapewniały też, dając mu do podpisania umowę, odpowiednio długi czas do zapoznania się z jej treścią i dokonania analizy zaproponowanych w niej warunków. Tym samym, klient powinien podjąć decyzję o podpisaniu umowy przy pełnej znajomości zawartych w niej warunków i po otrzymaniu niezbędnych informacji i wyjaśnień.

# SPŁATA KREDYTU

## OFEROWANE UDOGODNIENIA

Banki stosują różne metody zachęcania klientów do skorzystania z ich usług oferując nie tylko niższe oprocentowanie kredytu, czy zrzekając się prowizji w związku z jego udzieleniem, oferują także udogodnienia takie jak:

- ⌚ zwrot kosztów przeprowadzki do nowej (kredytowanej przez bank) nieruchomości (do określonej kwoty),
- ⌚ przesunięcie spłaty kapitału na późniejszy okres. Okres trwania karencji jest różny i wynosi w niektórych bankach nawet do 24 miesięcy, w którym to okresie mogą być spłacane jedynie odsetki od kapitału,
- ⌚ wakacje kredytowe – około raz w roku większość banków umożliwia skorzystanie z wakacji kredytowych, tj. odroczenia spłaty jednej raty kredytu (kapitału i odsetek), czasem zastrzegając, że jest to możliwe dopiero po określonym czasie terminowej spłaty kredytu. Po „wakacjach” wznowia się spłatę kredytu, w oparciu o nowy harmonogram spłat,
- ⌚ karty kredytowe z programami rabatowymi i innymi przywilejami u partnerów banku (firm z branży budowlanej, wyposażenia wnętrz itd.).

O czym należy pamiętać decydując się na skorzystanie z tego typu udogodnień? Przede wszystkim o tym, że one kosztują. Bank wprowadzając na rynek nowy produkt (kredyt) zawsze dokonuje najpierw kalkulacji, na ile ten produkt będzie mu się opłacał. A więc należy się spodziewać, że większość kosztów związanych ze wspomnianymi udogodnieniami będzie „zaszyta” gdzieś indziej (np. w wyższym oprocentowaniu kredytu).

Ponadto, w przypadku tak lubianych przez kredytobiorców wakacji kredytowych, należy zwrócić uwagę na fakt, iż po okresie „wakacji” wysokość kolejnych rat jest zwiększa, bo skorzystanie z tego udogodnienia nie ma spowodować wydłużenia okresu kredytowania – jest jedynie sposobem na chwilową, większą swobodę finansową w związku z nieprzewidzianymi wydatkami.

## PROBLEMY ZE SPŁATĄ I WYJŚCIA AWARYJNE

Jakie kroki powinien podjąć ktoś, kto ma problemy z regularną spłatą kredytu? Przede wszystkim, po stwierdzeniu, że obsługa wszystkich zobowiązań jest niemożliwa trzeba skontaktować się z bankiem i wyjaśnić sytuację – jeżeli problem wynika z utraty pracy to w większości przypadków kredyt był ubezpieczony na taką ewentualność. Jeżeli problem leży gdzie indziej, bądź po prostu przewiduje się, że niedługo terminowe regulowanie zobowiązań nie będzie możliwe, to też należy porozmawiać z bankiem. Na tym etapie być może uda się wynegocjować rozłożenie spłaty zadłużenia na dłuższy okres i co za tym idzie – spłacać mniejsze kwoty miesięcznie albo w ogóle zawiesić spłatę, nawet na kilka miesięcy. Trzeba jednak pamiętać, że zawieszenie spłaty

ty rat wydłuży czas trwania całego kredytu lub spowoduje zwiększenie kwoty rat po ustalonym okresie.

Zdarzają się także niedogodności związane z terminem wypłaty wynagrodzenia kredytobiorcy – wtedy najprawdopodobniej wystarczy tylko zmiana dnia miesiąca, do którego zobowiąże się zapłacić ratę (tak by była dostosowana do dnia otrzymywania wypłaty).

Jeżeli natomiast trudności w spłacie wynikają ze spiętrzenia zobowiązań, można spróbować zmienić je na jeden kredyt (konsolidacyjny), tak by rozłożyć spłaty na dłuższy okres i by raty były niższe. Okres ten może być nawet o kilka lat dłuższy niż pierwotny okres, w którym trzeba by było spłacić te kredyty, jednakże z jego wydłużeniem wiąże się konieczność zapłaty znacznie większych odsetek, niż gdyby udało się uporać z zadłużeniem na starych warunkach (szybciej).

Zmiana warunków umowy w większości banków wiąże się z opłatą (procent od udzielonego kredytu lub opłata stała), ale najprawdopodobniej i tak nie uniknie się analizy własnych wydatków i ograniczenia tych, które nie są niezbędne. Pozwoli to przeznaczać większe kwoty na spłatę zadłużenia i uporać się z nim szybciej. W celu uniknięcia ewentualnych nieporozumień należy pamiętać, by zachować kopie (potwierdzenia) wszelkich nadanych i otrzymanych pism w sprawie zadłużenia.

Można też zwrócić się o fachową, nieodpłatną pomoc prawną do szeregu działających organizacji konsumenckich np. miejskiego lub powiatowego rzecznika konsumentów, Federacji Konsumentów, czy Stowarzyszenia Konsumentów Polskich. Nigdy nie należy jednak zwlekać z rozwiązaniem problemu i czekać aż dług zniknie, ani tym bardziej ignorować pism i wezwań przychodzących z banku.

Dla banku bardziej wiarygodny jest klient, który przychodzi zanim pojawi się problem, jeszcze przed terminem spłaty raty. Ponadto, wiele banków rozpatruje wnioski o restrukturyzację kredytu tylko w sytuacji, gdy aktualnie klient spłaca wszystko terminowo i może się wykazać dobrą historią kredytową.

Banki przed udzieleniem kredytu analizują sytuację finansową klientów oraz to, w jaki sposób spłacali swoje wcześniejsze zobowiązania (do czego służą np. bazy Biura Informacji Kredytowej). Informacja o nierzetelnym regułowaniu zobowiązań będzie obciążać klienta aż przez 5 lat, tj. będzie negatywnie wpływać na jego wiarygodność kredytową w oczach banków korzystających z bazy i w sytuacji, gdy klient będzie ubiegał się o kolejny kredyt może spowodować, że zostanie mu zaproponowany droższy kredyt albo bank w ogóle nie zgodzi się go udzielić.

*„Trzeba pamiętać, że zawieszenie spłaty rat wydłuży czas trwania całego kredytu lub spowoduje zwiększenie kwoty rat po ustalonym okresie.”*

# SŁOWNICZEK

**akt notarialny** – forma dokumentu urzędowego potwierdzającego dokonanie określonej czynności prawnej. Akt notarialny zostaje sporządzony jeżeli wymagają tego przepisy prawa lub wynika to z woli stron. Do sporządzenia aktu notarialnego uprawniony jest notariusz. Jeżeli forma aktu notarialnego nie zostanie dochowana, w przypadku, gdy prawo tego wymaga, czynność prawną staje się bezskuteczna;

**aneks** – rodzaj dokumentu pisemnego, zmieniającego warunki umowy. Zmiany wprowadzone aneksem, mogą dotyczyć parametrów kredytu (np.: okresu kredytowania, marży kredytu, systemu spłat, formy zabezpieczenia);

**bank** – podmiot, którego działalność koncentruje się na udzielaniu kredytów ze środków zdeponowanych przez klientów (depozytów). Działalność banków jest nadzorowana przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF), a ryzyko ich upadłości jest niewielkie;

**Biuro Informacji Kredytowej (BIK)** – instytucja wspomagająca podejmowanie decyzji kredytowych przez banki oraz powiązane z nimi organizacje sektora usług finansowych, a także podmioty kredytujące, związane z innymi sektorami gospodarki. BIK współpracuje z instytucjami finansowymi, które są zobowiązane do przekazywania informacji kredytowych o wszystkich swoich klientach. BIK gromadzi zarówno dane pozytywne, wskazujące na postępowanie zgodne z warunkami umowy kredytowej zawartej z bankiem, jak i negatywne, wskazujące na niewywiązywanie się klienta z postanowień umowy kredytowej. Dzięki BIK banki mogą sprawdzić wiarygodność klientów;

**firma pożyczkowa** – podmiot finansujący pożyczki z własnych pieniędzy (a nie ze środków zdeponowanych przez klientów). Firmy pożyczkowe mają tendencję do ustalania opłat i prowizji oraz innych kosztów związanych z udzieleniem pożyczki (np. ubezpieczenia) na wysokim poziomie. Koszty te, w skrajnych wypadkach mogą nawet kilkakrotnie przewyższać wartość pożyczonej kwoty. Firmy te nie są nadzorowane przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF);

**harmonogram spłat** – dokument zawierający usystematyzowane informacje o wysokości rat i datach ich zapadalności. Wysokość rat, ustala się w formie równej płatności comiesięcznej (raty annuitetowe) lub w formie rat malejących. Dokument taki sporządzany jest w momencie przyznania kredytu;

**hipoteka** – ograniczone prawo rzeczowe do nieruchomości zabezpieczającej wierzytelności pieniężne;

**Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)** – instytucja czuwająca nad bezpieczeństwem rynku finansowego w Polsce. Jej zadaniem jest sprawowanie nadzoru m.in. nad bankami, zakładami ubezpieczeń, towarzystwami funduszy inwestycyjnych, otwartymi funduszami emerytalnymi oraz domami maklerskimi;

**kredyt hipoteczny** – kredyt zabezpieczony hipoteką, zwykle długoterminowy, z przeznaczeniem na zakup bądź budowę mieszkania lub domu;

**księga wieczysta** – dokument prawny prowadzony przez sądy rejonowe, określający stan prawnego danej nieruchomości. Zawiera informacje o właściwcu nieruchomości, lokalizacji, ograniczeniach w jej użytkowaniu (np. służebnościach,) obciążeniach (w tym wpisanych hipotekach);

**marża kredytowa** – opłata, pobierana przez instytucję finansową, świadcząca dane usługi finansowe np.: kredyt hipoteczny. Opłata taka, wnoszona jest co miesiąc, wraz ze spłacaną ratą. Może być ujęta w postaci procentowej wartości udzielanego kredytu lub może być wartością stałą, której wysokość przedstawia tabela opłat i prowizji;

**nieruchomość** – część powierzchni ziemskiej, stanowiąca odrębny przedmiot własności wraz ze wszystkimi elementami znajdującymi się na owej powierzchni, trwale związanymi z gruntem. Prawo polskie wyróżnia cztery rodzaje nieruchomości: gruntowe, budynkowe, lokalowe, rolne;

**pośrednik kredytowy** – często reklamuje się jako „doradca finansowy”, a najczęściej jest biurem lub agencją pośrednictwa kredytowego, które w związku z udzieleniem klientowi przez bank kredytu otrzymuje od banku wynagrodzenie w postaci prowizji za pozyskanie klienta;

**rynek pierwotny** – rynek, na którym kupowane są nowe nieruchomości, od pierwszego właściciela (dewelopera czy spółdzielni mieszkaniowej);

**rynek wtórnny** – rynek obrotu nieruchomościami „używanymi” (od kolejnych właścicieli);

**stopa procentowa** – parametr odnoszący się do określonego przedziału czasowego i stanowiący podstawę do wyliczenia wynagrodzenia za użyczenie pieniędzy. Wynagrodzeniem tym są odsetki. Oznacza to, że stopa procentowa ma zastosowanie zarówno dla kredytu/pożyczki (stroną użyczącą pieniądze klientowi jest bank), jak i dla lokaty/rachunku (stroną użyczącą pieniądze bankowi jest klient);

**wniosek kredytowy** – dokument składany przez potencjalnego kredytobiorcę, na podstawie którego bank udziela kredytu. Dokument taki, zawiera dane kredytobiorcy oraz dokładny opis celu kredytowania;

**wskaźnik DTI (Debt to Income)** – wskaźnik relacji wydatków związanych z obsługą zobowiązań kredytowych do średnich dochodów netto osiąganych przez osoby zobowiązane do spłaty zadłużenia;

**wskaźnik LtV (Loan to Value)** – wskaźnik relacji wartości ekspozycji kredytowej do wartości za-bezpieczenia;

**zdolność kredytowa** – zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminie ustalonym między kredytodawcą (bankiem) a kredytobiorcą.

# SPIS TABEL I WYKRESÓW

Tabela 1. Na co zwrócić szczególną uwagę przeglądając oferty deweloperów .....	9
Tabela 2. Spłata rat kredytowych przy ratach malejących (kapitałowych) i równych (annuitetowych).....	16
Tabela 3. Wpływ zmian kursu walutowego na wartość kredytu i wysokość rat .....	25
Tabela 4. Wpływ zmian kursu walutowego na wartość kredytu i wysokość rat .....	26
Wykres 1. System spłat dla raty annuitetowej (w tys. zł).....	14
Wykres 2. System spłat dla raty malejącej (w tys. zł).....	15
Wykres 3. Zmiany kursu kupna i sprzedaży, ich realny wpływ na wysokość płaconej raty kredytowej oraz na wysokość wartości kredytu.....	23
Wykres 4. Historyczna zmienność rat kapitałowo-odsetkowych (w zależności od zmian kursu walutowego) – raty stałe .....	24





**Komisja Nadzoru Finansowego**  
Pl. Powstańców Warszawy 1  
00-950 Warszawa  
Tel. (48 22) 262 50 00  
Fax (48 22) 262 51 11  
[knf@knf.gov.pl](mailto:knf@knf.gov.pl)  
[www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)

ISBN 978-83-63380-06-9

